DE 48 WETTEN VAN DE MACHT

ROBERT GREENE

EEN JOOST ELFFERS-BOEK

M

Meulenhoff

DE 48 WETTEN

VAN DE MACHT

‘Een masterclass macht voor Machiavelli.’ *Sunday Times*

wet 1 Overschaduw uw meerdere nooit
wet 2 Vertrouw niet te veel op uw vrienden, gebruik uw vijanden
wet 3 Houd uw ware bedoelingen strikt geheim
wet 4 Zeg altijd minder dan nodig is
wet 5 Van uw reputatie hangt veel af: verdedig uw reputatie

Sommige mensen spelen met macht en verliezen die volledig door één fatale vergissing. Anderen nemen alle juiste stappen en trekken de macht buitengewoon handig naar zich toe.
De 48 wetten van de macht is een handboek om het wezen van de macht te doorgronden – een onderwerp waarmee filosofen en schrijvers zich al eeuwen bezighouden. Ruim drieduizend jaar kennis samengebald tot 48 wetten voor degenen die macht willen, macht observeren of zich tegen macht willen wapenen.

In de pers

‘Greenes teksten zijn boeiend en bieden ook net de goede dosering aan details om de fijnere kneepjes te ontwaren waar het bij het machtsspel op aankomt.’ *Trouw*

‘Dit boek is een geschiedenis van de macht in al haar verschijningsvormen, geïllustreerd met mooie uitspraken van dichters en denkers.’ *Hervormd Nederland*

Robert Greene bij Meulenhoff:

De 48 wetten van de macht
De 24 wetten van het verleiden
De 33 wetten van de oorlog
De wetten van succes
De 18 wetten van de menselijke natuur

meulenhoff.nl

ROBERT GREENE

DE 48 WETTEN VAN DE MACHT

EEN JOOST ELFFERS–BOEK

Vertaald door
Corrie van den Berg, Pieter Janssens,
Han Meijer en Henk van der Veen

MEULENHOFF

Eerste druk 1998
Vierendertigste druk 2024

ISBN 978-94-023-2627-7 (e-book)
NUR 600

Oorspronkelijke titel: *The 48 Laws of Power*
Vormgeving binnenwerk: Joost Elffers
Vormgeving omslag: Zeno

© 1998 Robert Greene en Joost Elffers
© 1998 Nederlandse vertaling Corrie van den Berg, Pieter Janssens, Han Meijer, Henk van der Veen en Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

WOORD VAN DANK

Om te beginnen wil ik Anna Biller bedanken, die mij bijstond bij de redactie en het onderzoek voor dit boek, en die met haar onschatbare inzichten een kritische rol had bij vorm en inhoud van *De 48 wetten van de macht*. Zonder haar zou dit niet mogelijk zijn geweest.

Ook moet ik mijn goede vriend Michiel Schwarz danken, via wie ik betrokken raakte bij de kunstacademie Fabrika in Italië en die mij daar voorstelde aan Joost Elffers, mijn kompaan en samensteller van *De 48 wetten van de macht*. In de intrigerende wereld van Fabrika zagen Joost en ik de tijdloosheid van Machiavelli en uit onze discussies in Venetië ontstond dit boek.

Ik zou Henri Le Goubin willen bedanken, die mij in de loop der jaren talrijke Machiavelliaanse anekdotes ter hand stelde, vooral als het gaat om de talrijke Franse personages die zo'n belangrijke rol spelen in dit boek.

Ook wil ik Les en Sumiko Biller bedanken, die mij hun bibliotheek over de Japanse geschiedenis ter beschikking stelden en die mij hielpen met het deel over de Japanse theeceremonie in dit boek. Tegelijkertijd moet ik dan ook mijn goede vriendin Elizabeth Yang danken die mij dingen leerde over de Chinese geschiedenis.

Een boek als dit is sterk afhankelijk van reeds voorhanden onderzoeksmateriaal, en ik ben dan ook vooral dank verschuldigd aan de

UCLA Research Library, waar ik zo vele plezierige dagen heb doorgebracht, struinend door hun onvergelijkbare collecties.

Mijn ouders, Laurette en Stanley Green, verdienen oneindige dank voor hun geduld en steun.

En ik mag niet vergeten hulde te brengen aan mijn kat Boris, die mij gezelschap hield tijdens die eindeloze dagen dat er geschreven werd.

Tot slot aan al die mensen in mijn leven die over de jaren zo vaardig het machtsspelletje hebben gespeeld om mij te manipuleren, te martelen en te pijnigen: ik koester geen enkele wrok jegens jullie en ik dank jullie voor de inspiratie die jullie mij gaven voor *De 48 wetten van de macht*.

Voor Anna Biller, en voor mijn ouders
RG

INHOUD

WOORD VOORAF

WET 1

OVERSCHADUW UW MEERDERE NOOIT

Geef de mensen die boven u staan altijd het behaaglijke gevoel dat ze superieur zijn. In uw verlangen hen gunstig te stemmen en indruk op hen te maken moet u niet al te zeer met uw talenten te koop lopen, want u zou het tegenovergestelde kunnen bereiken: ze gaan zich angstig, onzeker en onveilig voelen. Bewerkstellig dat uw meerderen genialer lijken dan ze zijn en u zult de hoogste toppen van de macht bereiken.

WET 2

VERTROUW NIET TE VEEL OP UW VRIENDEN, GEBRUIK UW VIJANDEN

Hoed u voor vrienden: omdat ze gemakkelijk aan jaloezie ten prooi vallen, zijn ze eerder geneigd u te verraden. Ze kunnen zich ook te zeer in de watten gelegd voelen en zich bedillerig gaan gedragen. Als u een voormalige vijand in dienst neemt, zal hij zich loyaler opstellen dan een vriend, want hij heeft meer te bewijzen. Het is zelfs zo dat u meer te vrezen heeft van vrienden dan van vijanden. Als u geen vijanden hebt, zorg er dan op de een of andere manier voor dat u ze krijgt.

WET 3

HOUD UW WARE BEDOELINGEN STRIKT GEHEIM

Zet iedereen voortdurend op het verkeerde been en onthul dus nooit de ware bedoeling van uw handelen. Als niemand in de gaten heeft waar u op uit bent,

zal niemand zich ook kunnen voorbereiden op enige vorm van verdediging. Loop een flink eind met de mensen mee op het dwaalspoor dat ze volgen, leg op het gepaste moment een rookgordijn, en tegen de tijd dat ze eindelijk achter uw ware bedoelingen gekomen zijn, is het ruimschoots te laat.

WET 4

ZEG ALTIJD MINDER DAN NODIG IS

Wanneer u met woorden indruk op mensen wilt maken, komt u banaler en minder zelfverzekerd over naarmate u meer zegt. Ook al zegt u iets heel gewoons, het zal zeer origineel lijken als u in het vage blijft, sfinxachtig, een zin in het luchtledige laat hangen. Machtige mensen imponeren en intimideren door zo weinig mogelijk te zeggen. Hoe meer u zegt, hoe groter de kans dat u iets doms te berde brengt.

WET 5

VAN UW REPUTATIE HANGT VEEL AF: VERDEDIG UW REPUTATIE!

De reputatie is de hoeksteen van de macht. Alleen al door uw reputatie kunt u anderen intimideren en overwinningen behalen; zodra deze begint te tanen, bent u echter kwetsbaar en wordt u van alle kanten aangevallen. Zorg dat uw reputatie onaantastbaar blijft. Wees altijd verdacht op mogelijke aanvallen en verijdel ze voor ze plaatsgrijpen. Leer intussen uw vijanden te vernietigen door bressen te slaan in hun eigen reputatie. Ga vervolgens aan de kant staan en laat de publieke opinie korte metten met hen maken.

WET 6

VESTIG TEN KOSTE VAN ALLES DE AANDACHT OP UZELF

Alles wordt beoordeeld naar de manier waarop het verschijnt. Wat níét gezien wordt telt niet. Laat uzelf, als een ster aan de hemel, helderder schijnen dan de u omringende sterren. Richt de aandacht op uzelf door uw naam te omgeven met een onvergetelijk beeld, door schandaal uit te lokken, door u groter te maken dan het leven zelf. Het is beter belasterd en aangevallen te worden dan te worden verzwegen.

WET 7

LAAT ANDEREN HET WERK DOEN EN STRIJK ZELF DE EER OP

Gebruik de wijsheid, de kennis en de routine van anderen om uw eigen zaak te bevorderen. Niet alleen zal die steun u waardevolle tijd en energie besparen, maar u ook een goddelijk aura van efficiency en voortvarendheid geven. Uiteindelijk zullen uw handlangers vergeten zijn en men zal zich ú herinneren. Doe nooit zelf wat anderen voor u kunnen doen.

WET 8

LAAT DE ANDER NAAR Ú TOEKOMEN — GEBRUIK DESNOODS LOKAAS

Wanneer u een ander tot handelen dwingt, bent ú degene die de touwtjes in handen hebt. Het is altijd beter uw tegenstander naar u toe te lokken, waardoor hij eigen plannen vaarwel moet zeggen. Verlok hem met een fabelachtige winst – en sla dan toe. U hebt de beste kaarten in handen.

WET 9

WINNEN DOET U MET DADEN, NOOIT MET WOORDEN

Elke kortstondige overwinning die u met argumenten hebt behaald, is eigenlijk een Pyrrusoverwinning: de wrevel en kwade wil die u ermee wekt is sterker en duurt langer dan elke kortstondige verandering van mening. Het getuigt van veel meer kracht wanneer u anderen door uw handelen mee kunt krijgen, zonder een woord te zeggen. Laat zien, leg niet uit.

WET 10

BLIJF UIT DE BUURT VAN AL WIE ONGELUKKIG IS OF ALTIJD PECH HEEFT

U kunt doodgaan aan de ellende van iemand anders – emoties zijn zo besmettelijk als ziekten. U kunt denken dat u de drenkeling helpt, maar u brengt uw eigen ondergang dichterbij. De ongelukkigen trekken het ongeluk soms aan, maar ze zullen het altijd over u afroepen. Ga om met mensen die gelukkig en gefortuneerd zijn.

WET 11

MAAK MENSEN VAN U AFHANKELIJK — EN HOUD DAT ZO

Om uw eigen onafhankelijkheid te kunnen handhaven moet u ervoor zorgen dat u volstrekt onmisbaar wordt. Hoe meer men op u leunt en steunt, hoe groter uw vrijheid is. Zorg ervoor dat mensen voor hun geluk en voorspoed van u afhankelijk zijn en u zult niets te vrezen hebben. Vertel ze echter niet zoveel dat ze het eventueel toch nog zonder u zouden kunnen stellen.

WET 12

ONTWAPEN UW SLACHTOFFER MET SELECTIEVE EERLIJKHEID EN EDELMOEDIGHEID

Eén enkel gebaar van eerlijkheid en oprechtheid kan tientallen slinkse manoeuvres verhullen. De waakzaamheid van zelfs de meest wantrouwende lieden zal verslappen als ze geconfronteerd worden met openhartig vertoon van eerlijkheid en edelmoedigheid. Als uw selectieve eerlijkheid eenmaal een gat in hun pantser heeft geboord, kunt u ze bedriegen en manipuleren. Een geschenk op het juiste moment – een Trojaans paard – zal hetzelfde effect hebben.

WET 13

SPEEL ALS U MENSEN OM HULP VRAAGT IN OP HUN EIGENBELANG, NIET OP HUN MEDELEVEN OF HUN DANKBAARHEID

Als u de hulp van een medestander moet inroepen, heeft het geen zin hem te herinneren aan uw eigen bijstand of goede daden in het verleden. Hij zal een manier bedenken om u te negeren. Wijs daarentegen op iets in uw verzoek of in uw relatie met hem dat profijtelijk voor hem zal zijn, en leg daar onevenredig veel nadruk op. Hij zal enthousiast reageren als hij de indruk krijgt dat hij er zelf beter van zal worden.

WET 14

DOE U VOOR ALS VRIEND, GA TE WERK ALS SPION

Het nodige weten over uw rivaal is essentieel. Gebruik spionnen om waardevolle informatie te vergaren die u in staat stelt een stap voor te blijven. Nog beter: speel zelf voor spion. Leer sociale contacten te gebruiken om naar informatie te vissen. Stel indirecte vragen om iemands zwakheden en intenties te achterhalen. Elke gelegenheid biedt kansen voor geslepen spionagewerk.

WET 15

VERMORZEL UW VIJAND

Alle grote leiders sinds Mozes beseften dat een gevreesde vijand compleet verpletterd diende te worden. (Sommigen moesten dit door bittere ervaring leren.) Als er maar één enkel kooltje blijft gloeien, hoe zacht het ook smeult, zal het vuur uiteindelijk weer oplaaien. Door halverwege te stoppen gaat er meer verloren dan bij totale vernietiging: de vijand zal er weer bovenop komen en wraak zoeken. Verpletter hem, niet alleen naar lichaam, ook naar geest.

WET 16

DWING MEER RESPECT AF DOOR ER NIET TE ZIJN

Een te groot aanbod drukt de prijs: hoe meer u gezien en gehoord wordt, des te gewoner lijkt u. Hebt u zich een plaats verworven in een groep, dan zal er meer over u gesproken worden en u zult zelfs meer bewonderd worden als u zich tijdelijk terugtrekt. U moet leren wanneer u zich terug moet trekken. Schep waarde door schaarste.

WET 17

HOUD ANDEREN IN SPANNING: CREËER EEN SFEER VAN ONVOORSPELBAARHEID

Mensen zijn gewoontedieren; ze hebben een onstilbare behoefte andermans gedrag te zien als iets vertrouwds. Daardoor geeft uw voorspelbaarheid anderen een gevoel van macht. Draai de rollen om: wees bewust onvoorspelbaar. Gedrag dat onsamenhangend of zinloos lijkt, zet hen op het verkeerde been en ze zullen zich in alle bochten wringen om te proberen uw daden te verklaren. Deze strategie kan, tot het uiterste toegepast, mensen intimideren en terroriseren.

WET 18

BOUW GEEN VESTINGMUREN OM U HEEN: ISOLEMENT IS LEVENSGEVAARLIJK

De wereld is gevaarlijk en de vijand zit overal – iedereen moet zichzelf beschermen. Een vesting lijkt het veiligst, maar isolement stelt u bloot aan meer gevaren dan waartegen het u beschermt: het snijdt u af van waardevolle informatie, het maakt u tot een opvallend en gemakkelijk doelwit. Het is beter

u onder de mensen te mengen, bondgenoten te maken, contacten te leggen. De menigte beschermt u tegen uw vijanden.

WET 19

WEET MET WIE U TE MAKEN HEBT: KWETS NIET DE VERKEERDE PERSOON

Er zijn allerlei soorten mensen en u mag nooit aannemen dat iedereen op dezelfde manier op uw strategieën zal reageren. Leid mensen om de tuin of leg ze in de luren en ze zullen de rest van hun leven wraak proberen te nemen. Ze zijn wolven in schaapsvacht. Kies uw slachtoffers en tegenstanders dus zorgvuldig – kwets of misleid nooit de verkeerde.

WET 20

BIND U AAN NIEMAND

Het is een dwaas die zich altijd beijvert partij te kiezen; bind u aan geen andere partij of zaak dan de uwe. Door u onafhankelijk op te stellen wordt u heer en meester over de ander en kunt u mensen tegen elkaar uitspelen, of ze ertoe aanzetten ú te volgen.

WET 21

SUKKELS VANGT U MET SUKKELS: DOE U DOMMER VOOR DAN UW DOELWIT

Niemand voelt zich graag dommer dan de ander. Het is dan ook de kunst ervoor te zorgen dat uw slachtoffers zich slim voelen – niet zomaar slim, maar slimmer dan u. Als ze daar eenmaal van overtuigd zijn, zullen ze nooit vermoeden dat u andere bedoelingen hebt.

WET 22

PAS DE OVERGAVETACTIEK TOE: ZET ONMACHT OM IN MACHT

Als u zwakker bent, vecht dan nooit omwille van de eer; geef u liever over. Overgave geeft u tijd om u te herstellen, tijd om uw overwinnaar te kwellen en te ergeren, tijd om te wachten tot zijn macht taant. Gun hem niet de voldoening van strijd met en overwinning op u – geef u over. Door hem de andere wang toe te keren, maakt u hem kwaad en onzeker. Smeed overgave om tot een machtsinstrument.

WET 23

BUNDEL UW KRACHTEN

Behoud uw kracht en vitaliteit door u te concentreren op uw sterkste punten. U hebt er meer aan een rijke mijn aan te boren en deze steeds verder uit te diepen dan van de ene ondiepe mijn naar de andere te fladderen: versnippering legt het altijd af tegen een bundeling van krachten. Wanneer u op zoek gaat naar krachtbronnen waarmee u verder kunt komen, zorg er dan voor dat u uitkomt bij die ene die het weldadigst is, de vette koe die u lange tijd van melk zal kunnen voorzien.

WET 24

SPEEL DE VOLMAAKTE HOVELING

De volmaakte hoveling gedijt in een wereld waar alles om macht en politieke behendigheid draait. Hij beheerst de kunst der slinksheid: hij vleit, buigt voor meerderen en oefent op de meest dubbelzinnige en minzame wijze macht uit over anderen. Leer de wetten van het hovelingschap en pas ze toe, en uw carrière aan het hof zal geen grenzen kennen.

WET 25

HERSCHEP UZELF

Accepteer niet de rollen die de maatschappij u opdringt. Herschep uzelf door u een nieuwe identiteit aan te meten, een die de aandacht trekt en uw publiek nooit gaat vervelen. Wees de baas over uw eigen imago, laat anderen dit niet voor u bepalen. Neem verfijnde theatrale kneepjes op in uw arsenaal van gebaren en gedragingen in het openbaar: uw macht neemt daardoor toe en uw persoonlijkheid krijgt een extra dimensie.

WET 26

HOUD UW HANDEN SCHOON

U dient het toonbeeld te zijn van welopgevoedheid en van efficiënt optreden. U loopt niet rond met handen vuil van fouten en blunders. Houd dat ook zo en laat anderen de kolen voor u uit het vuur halen, zodat uw eigen handen schoon blijven en u ze zelfs niet in onschuld hoeft te wassen.

WET 27

MENSEN LOPEN GRAAG GEDWEE ACHTER HET VAANDEL AAN — MAAK DAAR GEBRUIK VAN

Mensen hebben veelal een sterk verlangen om ergens in te geloven. Maak van dat verlangen gebruik en geef ze een zaak waarvoor ze kunnen strijden, verschaf ze een nieuw geloof. Houd uw woorden vaag maar vol belofte; leg sterker de nadruk op enthousiasme dan op rationaliteit en helder denken. Verschaf uw nieuwe discipelen een ritueel, vraag ze offers voor u te brengen. In een tijdsgewricht zonder georganiseerde religies en grote queesten zal uw nieuwe geloof u ongekende macht verlenen.

WET 28

TREED DOORTASTEND OP

Als u niet zeker bent van bepaalde te nemen stappen, neem ze dan niet. Uw twijfel en aarzeling zullen u in uw handelen belemmeren. Aarzeling is gevaarlijk: het is beter resoluut op te treden. Fouten die ontstaan door uw doortastendheid zijn te verhelpen met nog meer doortastendheid. Iedereen bewondert doortastendheid, niemand respecteert wankelmoedigheid.

WET 29

OVERWEEG EN HEROVERWEEG ALLES TOT EN MET DE LAATSTE STAP

Alles komt op het resultaat aan. Plan alles tot het eind, hou rekening met alle mogelijke gevolgen, hindernissen en grillen van het lot die uw harde werken teniet kunnen doen, want dan gaan anderen met de eer strijken. Door alles goed te overdenken zult u niet worden overvallen door de dingen die gebeuren en zult u weten wanneer u zich in moet houden. Leid vrouwe Fortuna met zachte hand en probeer de toekomst vast te leggen door ver vooruit te zien.

WET 30

WEK DE INDRUK DAT ALLES U MOEITELOOS AFGAAT

Uw handelingen moeten natuurlijk lijken en met gemak uitgevoerd. Alle zwoegen en sloven dat erin gaat zitten en alle slimme foefjes moeten verborgen blijven. Als u iets doet, laat het dan moeiteloos lijken, alsof u tot nog veel meer

in staat bent. Bied weerstand aan de verleiding te laten zien hoe hard u werkt – het werpt alleen maar vragen op. Leer niemand uw trucs, of ze zullen tegen u worden gebruikt.

WET 31

HOUD UW MOGELIJKHEDEN VOOR U — LAAT ANDEREN SPELEN MET DE KAARTEN DIE Ú GEEFT

Het beste bedrog is het bedrog dat anderen schijnbaar een keuze laat: uw slachtoffers hebben het idee dat ze de situatie beheersen, maar ze zijn uw marionetten. Geef anderen een keuze die altijd in uw voordeel werkt. Dwing hen keuzes te maken tussen het minste van twee kwaden, die beide uw zaak dienen. Zet hen op de hoorns van een dilemma: ze worden erop gespietst zodra ze zich bewegen.

WET 32

BESPEEL DE FANTASIE VAN DE ANDER

De waarheid wordt vaak gemeden omdat zij lelijk en onplezierig is. Doe nooit een beroep op waarheid en realiteit, tenzij u voorbereid bent op de woede die u zich met uw ontluistering op de hals haalt. Het leven is zo hard en ontgoochelend dat mensen die een romance in elkaar knutselen of een fantasiebeeld oproepen, fungeren als oases in een woestijn: iedereen dromt om hen heen. Er schuilt veel macht in het bespelen van de fantasie van de massa.

WET 33

ZOEK VOOR DE ANDER DE DUIMSCHROEF DIE HEM PAST

Iedereen heeft een zwakke plek, een bres in de vestingmuur. Die zwakke plek is meestal een onzekerheid, een onbeheersbare emotie of behoefte; het kan ook een stiekem pleziertje zijn. Hoe dan ook, eenmaal gevonden is het een duimschroef die u tot úw voordeel kunt aandraaien.

WET 34

WEES OP UW EIGEN MANIER KONINKLIJK; GEDRAAG U VORSTELIJK OM OOK VORSTELIJK BEJEGEND TE WORDEN

De manier waarop u zich gedraagt, bepaalt vaak hoe u zelf wordt behandeld; als u vulgair of ordinair overkomt, zal men u op den duur niet respecteren. Immers, een koning respecteert zichzelf en inspireert anderen tot hetzelfde gevoel. Door vorstelijk en vol vertrouwen in uw macht te handelen, lijkt het alsof u zichzelf voorbestemt om een kroon te dragen.

WET 35

BEKWAAM U IN DE KUNST HET JUISTE OGENBLIK TE KIEZEN

Laat nooit merken dat u haast hebt: haast doet vermoeden dat u geen baas bent over de tijd en verraadt gebrek aan zelfbeheersing. Doe altijd net alsof u geduld hebt, alsof u weet dat voor u uiteindelijk alles keurig op zijn pootjes terecht zal komen. Ontwikkel u tot een goed detective waar het het juiste moment betreft: de geest van de tijd mag u niet ontgaan, speur naar trends die u macht zullen doen toevallen. Leer u op de achtergrond te houden als de tijd nog niet rijp is en razendsnel toe te slaan als hij daar is.

WET 36

MINACHT WAT U NIET KUNT KRIJGEN; NEGEER HET, DAT IS DE BESTE WRAAK

Door een onbeduidend probleem serieus te nemen verleent u het bestaansrecht en geloofwaardigheid. Hoe meer aandacht u aan een vijand schenkt, hoe sterker u hem maakt; en als u een kleine fout probeert te herstellen, wordt het er vaak niet beter op en loopt u in de gaten. Het is soms maar het best de dingen te laten voor wat ze zijn. Als er iets is dat u graag zou willen, maar niet kunt krijgen, leg er dan minachting voor aan de dag. Naarmate u minder interesse toont, wordt de indruk die u maakt glorieuzer.

WET 37

ZET EEN FASCINEREND SPEKTAKEL OP TOUW

Veel tamtam en grote symbolische gebaren scheppen een aura van macht – niemand blijft er onverschillig onder. Met grote spektakelstukken voor de mensen om u heen, met veel boeiende beelden en opvallende symbolen, vergroot u uw uitstraling. Geïmponeerd door de opzienbarende taferelen zal niemand zien wat u eigenlijk aan het doen bent.

WET 38

DENK WAT U WILT, MAAR GEDRAAG U ALS DE ANDEREN

Als u zich erop voor laat staan tegen de tijdgeest in te gaan en met uw onconventionele ideeën en onorthodoxe methoden goede sier wilt maken, zullen mensen denken dat u alleen maar om aandacht vraagt en op hen neerkijkt. Ze zullen een manier vinden om u ervoor te straffen. Het is veel veiliger op te gaan in het gewoel en u ermee te voeden. Deel uw originele ideeën alleen met ruimdenkende vrienden en met mensen die uw bijzondere gaven kunnen waarderen.

WET 39

ROER IN HET WATER ALS U VIS WILT VANGEN

Woede en emotie zijn strategisch contraproductief. Zorg ervooor dat u zelf altijd kalm en objectief blijft. Maar wie erin slaagt zijn tegenstanders boos te krijgen terwijl hij zelf kalm blijft, is beslist in het voordeel. Breng uw vijanden uit balans: zoek de zwakke plek in hun ijdelheid, jaag hen op stang en u hebt de touwtjes in handen.

WET 40

VERSMAAD DE GRATIS LUNCH

Wat gratis wordt aangeboden is gevaarlijk. Achter zo'n geste steekt meestal iets verdachts, of een verplichting die op een later tijdstip nagekomen zal moeten worden. Wat iets waard is, is het betalen waard. Wie voor zichzelf betaalt, blijven verplichting, schuld en bedrog bespaard. Vaak is het ook verstandig de volle prijs te betalen – voortreffelijkheid gaat niet op een koopje. Wees royaal met uw geld, laat het rollen, want gulheid is een teken van macht en trekt macht aan.

WET 41

TREED NIET IN DE VOETSPOREN VAN EEN ILLUSTERE VOORGANGER

Wat eerst komt lijkt altijd beter en origineler dan wat erop volgt. Als u een groot man opvolgt of een beroemde ouder hebt, zult u dubbel zoveel moeten presteren om die voorbij te streven. Laat u niet in hun schaduw wegdrukken,

laat u niet opsluiten in een verleden dat u niet zelf hebt gecreëerd: vestig uw eigen reputatie en persoonlijkheid door van koers te veranderen. Jaag uw dominerende vader over de kling, bezoedel zijn nalatenschap en verover macht door op uw eigen manier uit te blinken.

WET 42

SLA DE HERDER, EN DE KUDDE VALT UITEEN

Moeilijkheden kunnen vaak teruggevoerd worden op één enkel krachtig individu – de stokebrand, de arrogante ondergeschikte, de sfeerverpester. Krijgen zulke mensen de ruimte, dan sleuren ze anderen mee. Wacht niet tot de problemen die zij veroorzaken uit de pan rijzen, ga niet met hen praten: ze zijn ongeneeslijk. Keer hun invloed door hen te isoleren of te verwijderen. Tref de bron van de problemen en de kudde valt uiteen.

WET 43

BEWERK HART EN GEEST VAN DE MENSEN

Dwang roept een reactie op die zich uiteindelijk tegen u zal keren. U moet anderen zover zien te krijgen dat zij u uit zichzelf tegemoet willen komen. Iemand die u zo hebt verleid, wordt een loyale marionet. En de manier om anderen te verleiden is in te spelen op hun individuele aard en hun zwakheden. Bewerk weerspannigen door op hun gevoelens te werken, op wat hun dierbaar is en op wat zij vrezen. Negeer de harten en geesten van anderen en zij zullen u gaan haten.

WET 44

MAAK UW TEGENSTANDER MACHTELOOS EN RAZEND MET HET SPIEGEL-EFFECT

Een spiegel reflecteert de werkelijkheid, maar is ook het volmaakte instrument om te misleiden: als u uw vijanden weerspiegelt, precies doet wat zij doen, zullen ze nooit uw strategie kunnen peilen. Met spiegeleffect zet u hen voor gek, u vernedert hen, verleidt hen tot al te drieste stappen. Door hun psyche een spiegel voor te houden, verleidt u hen met de illusie dat u hun waarden deelt; door hun daden te spiegelen, leert u hun een lesje. Weinigen zijn bestand tegen dit spiegeleffect.

WET 45

PREDIK DE NOODZAAK TOT VERANDERING, MAAR HERVORM NIET TE VEEL INEENS

Op abstract niveau begrijpt iedereen doorgaans wel de noodzaak tot verandering, maar als het erop aankomt is de mens een gewoontedier. Te veel vernieuwing is traumatisch en zal tot opstandigheid leiden. Als u pas een machtspositie bekleedt of een buitenstaander bent die een machtsbasis probeert te leggen, doe dan alsof u de oude manier om de dingen te doen respecteert. Als verandering noodzakelijk is, doe die dan voorkomen als een gematigde verbetering ten opzichte van vroeger.

WET 46

WEK NOOIT DE SCHIJN VOLMAAKT TE ZIJN

Beter lijken dan anderen is altijd gevaarlijk, maar het gevaarlijkst van alles is de indruk wekken dat u geen fouten of zwakheden hebt. Afgunst creëert stille vijanden. Het is verstandig af en toe tekortkomingen te tonen en onschuldige ondeugden te bekennen om afgunst te onderdrukken en menselijker en toegankelijker te lijken. Alleen goden en doden kunnen ongestraft volmaakt lijken.

WET 47

SCHIET UW DOEL NIET VOORBIJ; WEET VAN OPHOUDEN

Het moment van de overwinning is vaak tevens het moment van het grootste gevaar. In de roes van de overwinning kunnen arrogantie en overdreven zelfvertrouwen u voorbij het doel drijven waarop u mikte, en door te ver te gaan maakt u meer vijanden dan u aankunt. Laat het succes u niet naar het hoofd stijgen. Er is geen alternatief voor strategie en zorgvuldige planning. Stel een doel en wanneer u het bereikt, stop dan.

WET 48

WORD VORMLOOS

Wie een vorm kiest door een helder plan te hanteren, stelt zich bloot aan aanvallen. Blijf liever buigzaam en in beweging, in plaats van een vorm aan te nemen die uw vijand houvast biedt. Accepteer het feit dat niets zeker, dat geen

wet onwrikbaar is. De beste manier om u te beschermen is vormloos en vloeibaar te zijn als water; gok nooit op bestendigheid. Alles verandert.

BIBLIOGRAFIE

REGISTER

WOORD VOORAF

Het gevoel over uw naaste noch over de loop der gebeurtenissen macht te hebben, is een doorgaans onverdraaglijk gevoel. U voelt zich in zo'n situatie hulpeloos en daardoor ronduit ellendig. U wilt immers niet mínder macht, maar juist méér. Heden ten dage is het echter riskant van een te grote honger naar macht blijk te geven, al te openlijk zetten te doen in het spel om de macht. U moet naar buiten toe nu eenmaal de schijn van eerlijkheid en fatsoen ophouden. En dus dient u zich op een subtielere wijze op te stellen: sympathiek doch doortrapt, democratisch doch arglistig.

In deze wereld, waar het spel met verzwaarde dobbelstenen wordt gespeeld, moet een mens een gestaalde inborst hebben, een wapenrusting die bestand is tegen de slagen van het noodlot, en wapens om het tegen andere mensen te kunnen opnemen. Het leven is een voortdurende strijd; we moeten iedere stap die we zetten bevechten; en Voltaire zegt zeer terecht dat 'als we slagen, het met het mes op de keel is en dat we sterven met het wapen in de hand'.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788-1860

Dit spel van een strak volgehouden dubbelheid heeft het meeste weg van de machtsdynamiek zoals die in het van intriges aan elkaar hangende hofleven van weleer bestond. Door de hele geschiedenis heen heeft zich rond personen met macht – koning, koningin, keizer, leider – een hof gevormd. De hovelingen die deze entourage uitmaakten, verkeerden in een wel zeer delicate positie: ze moesten hun meester dienen, maar wanneer ze de schijn

van vleierij op zich laadden en zich al te openlijk in de gunst trachtten te dringen, viel dat hun medehovelingen op en joegen ze hen tegen zich in het harnas. Alle pogingen om bij de meester in het gevlij te komen moesten dus op zeer subtiele wijze worden uitgevoerd. En doorgewinterde hovelingen die tot dergelijk raffinement in staat waren, moesten zich desondanks tegen hun medehovelingen teweerstellen, want die waren op hun beurt voortdurend bezig door middel van allerlei intriges hen van hun plaats te verdringen.

Het leven van de mens is een voortdurend gemanoeuvreer om de boosaardigheid van de ander het hoofd te bieden.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Intussen werd het hof wel geacht het toppunt van beschaving te zijn. Tegen gewelddadige of al te openlijke machtsmanoeuvres werd fronsend aangekeken; in stilte en in het geniep waren hovelingen in de weer tegen mensen uit hun midden die zich van al te krasse middelen bedienden. Dat was het grote dilemma van de hoveling: hij diende als een toonbeeld van verfijning naar buiten te treden, maar tegelijkertijd werd hij gedwongen zijn tegenstrevers op de allergeraffineerdste manieren een hak te zetten en te slim af te zijn. De succesrijke hoveling wendde zich op den duur aan om geen enkele rechtstreekse zet te doen; wanneer hij zijn tegenstander een dolk in de rug plantte, deed hij dat wel met fluwelen handschoenen aan en met een allerbeminnelijkste glimlach op zijn gelaat. In plaats van zich van dwangmiddelen of regelrecht verraad te bedienen, dreef de volmaakte hoveling zijn zin door met behulp van verleidingstechnieken, charme, bedotterij en schrandere strategie, waarbij hij altijd meerdere zetten vooruitdacht. Het hofleven was een spel waaraan nooit een eind kwam en dat constante waakzaamheid en tactisch vernuft vereiste. Het was beschaafde oorlogvoering.

Macht doet nooit een stap terug – behalve voor groter macht.

MALCOLM X, 1925 – 1965

Tegenwoordig zien we ons tegenover een paradox geplaatst die verrassend veel overeenkomsten vertoont met het dilemma van de hoveling. Werkelijk alles moet de schijn van beschaving, fatsoen, democratie en rechtmatigheid bezitten, maar als we ons al te strikt aan de regels houden, als we ze te letterlijk opvatten, dan worden we onder de voet gelopen door degenen om ons heen die minder gek zijn dan wij. Zoals de grote diplomaat en hoveling van de Renaissance, Niccolò Machiavelli, schreef: 'Ieder mens die poogt aldoor goed te zijn, is gedoemd ten val te komen te midden van de overmacht aan mensen die niet goed zijn.' Het hof zag zichzelf als het summum van verfijning, maar onder de glinsterende oppervlakte stond een helse ketel vol duistere emoties – hebzucht, afgunst, begeerte, haat – te zieden en te pruttelen. Tegenwoordig zien we onze wereld als het toppunt van rechtvaardigheid, maar binnen in ons woeden nog dezelfde akelige emoties, zoals het altijd al is geweest. Het spel is hetzelfde gebleven. Naar buiten toe dient u respect te tonen voor de schone schijn, maar inwendig leert u, tenzij u niet goed wijs bent, in een ommezien om op uw hoede te zijn en Napoleons advies op te volgen: verpak uw ijzeren vuist in een fluwelen handschoen. Indien u, zoals de hoveling uit vervlogen tijden, de kunst van de indirecte benadering machtig kunt worden, indien u leert uw tegenstanders te verleiden, te betoveren, te bedotten en op een geraffineerde manier uit te schakelen, dan zult u de hoogste toppen van de macht bereiken. U zult in staat zijn mensen voor uw wil te laten buigen, zonder dat ze beseffen wat u hebt uitgehaald. En zolang ze niet beseffen wat u doet, zullen ze u er niet om haten en ook geen weerstand aan u bieden.

De enige middelen om van mensen iets gedaan te krijgen zijn geweld en bedrog. En liefde, zeggen ze; maar dat is wachten op zonneschijn en het leven heeft elk moment van leven hard nodig.

JOHANN WOLFGANGG VON GOETHE, 1749–1832

Sommige mensen vinden het idee om bewust machtsspelletjes te spelen – hoe indirect ook – op zichzelf al kwalijk en asociaal, en zien het als iets dat in het verleden thuishoort. Ze denken dat ze zich aan het spel kunnen onttrekken door zich te gedragen volgens een code die niets met macht van

doen heeft. Kijk uit voor dat soort mensen, want al verkondigen ze naar buiten toe ook dit soort ideeën, juist zij zijn vaak de meest gehaaide deelnemers aan het machtsspel. Ze maken gebruik van tactieken die op knappe wijze de aard van de manipulatie in kwestie verhullen. Dit soort types houdt er bijvoorbeeld nogal van om hun zwakheid en gebrek aan macht als een soort morele deugd te verkopen. Maar iemand die oprecht is in zijn machteloosheid en niet stiekem zijn eigenbelang voor ogen heeft, zou zijn zwakheid niet etaleren om zich van sympathie of respect te verzekeren. Welbeschouwd is het tentoonspreiden van de eigen zwakte een zeer effectieve strategie in het machtsspel, een die tegelijk subtiel en misleidend is (zie wet 22, over de tactiek van de overgave).

De pijl die door de boogschutter wordt afgeschoten kan één persoon al dan niet doden. Maar de listen die door een wijs man zijn bedacht kunnen zelfs baby's in de buik van hun moeder doden.

KAUTILYA, INDIAAS WIJSGEER, 3DE EEUW V.C.

Een andere strategie van lieden die het spelletje zogenaamd niet willen meespelen, is het eisen van gelijkheid op elk terrein van het leven. Iedereen dient als gelijkwaardig behandeld te worden, ongeacht zijn positie en kracht. Wanneer u echter, om de beschuldiging van machtswellust te vermijden, iedereen op gelijke en rechtvaardige wijze tracht te behandelen, stuit u op het probleem dat sommige mensen bepaalde dingen beter doen dan anderen. Iedereen op gelijke wijze tegemoet treden houdt in dat men voorbijgaat aan onderlinge verschillen en minder bekwame mensen omhoog tilt, terwijl men de uitblinkers laat zakken. Maar ook hiervoor gaat op dat veel van degenen die op zo'n manier te werk gaan, feitelijk gebruik maken van een andere machtsstrategie: ze delen de verdiensten van mensen op een andere manier in, namelijk op de manier die in hun kraam te pas komt.

Ik overdacht met wat voor middelen, wat voor listen, hoeveel verschillende kunstgrepen en hoeveel vlijt een mens zijn geest scherpt om de ander te bedriegen, en hoe de wereld door al deze variaties alleen maar mooier wordt.

FRANCESCO VETTORI, TIJDGENOOT EN VRIEND VAN MACHIA VELLI, BEGIN 16DE EEUW

Er is weliswaar nog een andere manier om zich aan het spel te onttrekken, en wel door volmaakt eerlijk en recht-door-zee te zijn, aangezien bedrog en heimelijkheid tot de belangrijkste tactieken behoren van degenen die macht nastreven. Maar wanneer u volkomen eerlijk bent, is het onvermijdelijk dat u heel wat mensen kwetst en voor het hoofd stoot, en sommigen van hen zouden u mogelijk op hun beurt willen kwetsen. Niemand zal een eerlijke verklaring uwerzijds beschouwen als volkomen objectief, als iets waar geen enkel persoonlijk belang achter steekt. En daar heeft men nog gelijk in ook: als het erop aankomt is het inzetten van de waarheid inderdaad een onderdeel van machtsstrategie, een tactiek die alleen bedoeld is om anderen te overtuigen van de eigen nobele, goedwillende, onzelfzuchtige inborst. Het gaat om een vorm van overreding, zelfs een geraffineerde vorm van dwang.

Macht op mijn schouders of raven op mijn lijk.

TURKS SPREEKWOORD

Ten slotte kan het ook nog zo zijn dat lieden die zogenaamd vies zijn van het machtsspel zich het air van de naïeveling aanmeten, om te ontkomen aan de beschuldiging dat ze op macht uit zouden zijn. Nogmaals, kijk uit! Schijnbare naïviteit kan ook een doeltreffende misleidingstactiek zijn (zie wet 21, ‘Met sukkels vangt u sukkels…’). Zelfs oprechte naïviteit is niet vrij van de verlokkingen van de macht. Kinderen mogen in heel veel opzichten naïef zijn, ze handelen toch vaak vanuit de elementaire behoefte om de mensen om hen heen naar hun hand te zetten. Kinderen hebben erg te lijden onder hun gevoel van machteloosheid in de volwassen wereld en gebruiken dan ook alle middelen waarover ze beschikken om hun zin te krijgen. Ook mensen die de onschuld zelve zijn kunnen het spel van de macht spelen, en zijn daar vaak juist erg goed in, aangezien ze niet door bijgedachten gehinderd worden. Ook in dit verband geldt: degenen die het meest met hun onschuld te koop lopen, zijn de minst onschuldigen die er bestaan.

Er zijn geen beginselen, alleen maar gebeurtenissen. Er is geen goed en kwaad, er zijn alleen maar omstandigheden. De superieure mens omhelst gebeurtenissen en omstandigheden en zal er leiding aan

geven. Als er beginselen en onwrikbare wetten zouden zijn, zouden naties ze niet verwisselen zoals wij van hemd wisselen, en een mens kan niet geacht worden wijzer te zijn dan een hele natie.

HONORÉ DE BALZAC, 1799–1850

U kunt deze lieden aan de zijlijn, de typen die zogenaamd niet willen meespelen, herkennen aan de manier waarop ze met hun morele kwaliteiten, hun braafheid, hun exquise gevoel voor gerechtigheid te koop lopen. Maar gezien het feit dat wij allen begerig zijn naar macht en vrijwel al onze handelingen gericht zijn op het verkrijgen daarvan, doen de niet-medespelers niets anders dan ons zand in de ogen strooien om met hun pose van morele superioriteit onze aandacht af te leiden van de machtsspelletjes die ze spelen. Wanneer u hen van dichtbij gadeslaat, zult u opmerken dat zij eigenlijk degenen zijn die de vaardigheid van de indirecte manipulatie het best beheersen, zelfs al zijn er mensen bij die dit vrijwel onbewust doen. En ze hebben er een grondige hekel aan wanneer de tactieken die ze zelf dagelijks toepassen tegen het licht worden gehouden.

Als de wereld één grote, van intriges vergeven hofhouding is waarin wij allemaal gevangenzitten, heeft het geen zin te pogen aan het spel te ontsnappen. Daarmee manoeuvreert u zich in een machteloze positie en van machteloosheid gaat u zich alleen maar ellendig voelen. In plaats van tegen het onvermijdelijke te vechten, in plaats van herrie te schoppen, te zaniken en u schuldig te voelen kunt u veel beter uw best doen om in macht uit te blinken. Het is zelfs zo dat u een betere vriend/minnaar/echtgenoot/echtgenote/persoon wordt naarmate u beter met macht kunt omgaan. Door het pad te volgen van de ‘volmaakte hoveling’ (zie wet 24), leert u hoe u anderen een beter gevoel over zichzelf kunt geven, zodat u een bron van vreugde voor hen wordt. Ze zullen een afhankelijkheid ontwikkelen voor wat u vermag en naar uw gezelschap dorsten. Door u de 48 wetten van dit boek eigen te maken, bespaart u anderen de kwelling die gestuntel op het terrein van de macht meebrengt – vergelijkbaar met de pijn die het spelen met vuur oplevert wanneer men niet weet wat vuur is. Als aan het machtsspel niet te ontsnappen valt, is het beter

er een meester in te worden dan maar wat aan te modderen of te doen of het hele spel niet bestaat.

Wanneer u het spel van de macht onder de knie wilt krijgen, is het noodzakelijk de wereld op een bepaalde manier te bezien, in een ander perspectief. Dat vraagt om inzet en jaren van oefening, want dit spel is in zijn algemeenheid niet zomaar voor iedereen te spelen. Een aantal basisvaardigheden zijn vereist, en wanneer u die eenmaal in de vingers heeft, wordt het eenvoudiger de wetten van de macht in praktijk te brengen.

De allerbelangrijkste van deze vaardigheden, het onbetwistbare fundament van de macht, is het vermogen de emoties in bedwang te houden. Emotioneel reageren op een situatie is het allergrootste struikelblok op weg naar de macht, het is een fout die afgezien van het mogelijk kortstondige positieve effect veel meer negatiefs oplevert. Emoties leggen een sluier over de rede, en wanneer u een situatie niet helder kunt inschatten, kunt u zich er niet weloverwogen op voorbereiden en er niet afdoende op reageren.

Boosheid is de kwalijkste van alle emotionele reacties, want die belemmert het zicht op de situatie het meest. Boosheid veroorzaakt ook een soort kettingreactie die elke situatie minder beheersbaar en de tegenstander onverzettelijker maakt. Wanneer u een vijand door wie u gekwetst bent wilt nekken, doet u er veel beter aan hem op het verkeerde been te zetten door goedmoedigheid voor te wenden dan hem uw woede te tonen.

Ook liefde en genegenheid dragen een kiem van verderf in zich, daar zij u blind kunnen maken voor de vaak zelfzuchtige belangen van degenen van wie u het minst verwacht dat ze zich aan machtsspelletjes overgeven. Aan boosheid en liefde valt niet te ontkomen, en u moet die gevoelens ook zeker niet uit de weg gaan. Maar u moet wel uitkijken hoe u ze tot uiting brengt en, wat het belangrijkste is, u moet ze nooit de kans geven uw plannen of strategieën op wat voor manier ook in de war te schoppen.

Verwant aan het in toom houden van de emoties is het vermogen afstand te nemen van het moment en op een objectieve manier na te denken over verleden en toekomst. Net als de Romeinse godheid met de twee

gezichten, de beschermer van deuren en poorten, dient u in staat te zijn tegelijk twee kanten op te kijken, om beter met gevaar te kunnen omgaan, uit welke hoek het ook dreigt. Dat is het dubbele gezicht dat u zichzelf zult moeten aanmeten: het ene kijkt constant naar de toekomst, het andere naar het verleden.

Het motto voor de toekomst luidt: Geen dag van onoplettendheid. U mag geen onverhoedse dingen over u afroepen, doordat u zich de hele tijd muizenissen zonder grond in uw hoofd haalt. In plaats van uw tijd te verdromen met voorstellingen van de happy ending van uw plannen, moet u er werk van maken om alle mogelijke verschuivingen en valkuilen die zich op weg erheen kunnen voordoen, voor te zijn. Hoe verder u vooruitkijkt, hoe meer stappen van uw plannen u kunt overzien, hoe meer macht u verkrijgt.

Het tweede gezicht van Janus kijkt voortdurend terug op het verleden – maar niet om de herinnering aan aangedaan leed levend te houden of voedsel voor de wraakzucht te vinden. Dat zou uw macht alleen maar aantasten. U bent al halverwege het spel wanneer u geleerd hebt de gebeurtenissen uit het verleden die aan u knagen en uw blik vertroebelen, te vergeten. Het werkelijke doel van de achterwaarts gerichte blik is uw kennis voortdurend aan te vullen; u kijkt naar het verleden om te leren van degenen die voor u kwamen. (De overvloedige historische voorbeelden in dit boek kunnen u bij dat proces grote diensten bewijzen.) En wanneer u dan ver in het verleden hebt gekeken, kijkt u van dichterbij naar uw eigen daden en die van uw vrienden. Dit vormt voor u de belangrijkste leerschool, omdat uw persoonlijke ervaring ermee gemoeid is.

U begint met de fouten die u zelf in het verleden hebt gemaakt aan een onderzoek te onderwerpen, de fouten die u op de smartelijkste manier in de weg hebben gezeten. U analyseert ze aan de hand van de 48 wetten van de macht, en knoopt er lering en een bezweringsformule aan vast: ‘Ik zal een dergelijke fout nooit meer maken; in die kuil zal ik niet meer vallen.’ Wanneer u uzelf op deze manier aan een onderzoek en een evaluatie onderwerpt, kunt u leren verkeerde patronen uit het verleden te doorbreken, een uiterst waardevolle vaardigheid.

Macht vereist het vermogen te spelen met de uiterlijke schijn. Hiertoe moet u leren vele maskers op te zetten en een hele baal vol trucjes achter de hand te houden. Misleiding en maskerade zouden niet als akelig of immoreel veroordeeld moeten worden. Alle menselijke interactie vereist misleiding op vele niveaus en in een aantal opzichten is het ons vermogen tot liegen en bedriegen dat ons van dieren onderscheidt. In Griekse mythen, in de Indiase Mahabharata-cyclus, in het Gilgamesj-epos uit het Midden-Oosten is het het privilege van de goden de misleidingskunst toe te passen; een groots mens, Odysseus bijvoorbeeld, wordt beoordeeld naar zijn vermogen de sluwheid van de goden te evenaren, hun iets van hun goddelijke macht te ontnemen door hen op het gebied van scherpzinnigheid en misleiding naar de kroon te steken. Misleiding is een door de beschaving voortgebrachte verheven kunstvorm en het krachtigste wapen in de strijd om de macht.

Het is niet mogelijk misleiding met succes door te voeren zonder enige afstand van de eigen persoon te nemen – zonder in staat te zijn veel verschillende personen te zijn en dát masker op te zetten dat het tijdstip en de omstandigheden vereisen. Wanneer u een dergelijk flexibele benadering van alle uiterlijkheden, met inbegrip van uw eigen uiterlijk, weet te hanteren, verliest u een groot deel van de innerlijke zwaarte die mensen aan de grond gekluisterd houdt. Zorg dat uw gezicht even plooibaar wordt als dat van een acteur, werk eraan om uw bedoelingen voor anderen verborgen te houden, oefen op het in de val lokken van andere mensen. Het spelen met de uiterlijke schijn en het machtig worden van de misleidingskunst behoren tot de esthetische geneugten van het leven. Het zijn ook doorslaggevende onderdelen van het vergaren van macht.

Met misleiding als krachtigste wapen in uw arsenaal is geduld op alle fronten uw belangrijkste schild. Geduld behoedt u voor het begaan van oerstomme blunders. Net als het beheersen van de emoties is geduld een vaardigheid die aangeleerd moet worden – zij komt u niet vanzelf aanwaaien. Maar dat geldt voor alles wat met macht te maken heeft; macht is van een goddelijker karakter dan wat er in de wereld van de natuur ook maar te vinden is. En geduld is de hoogste deugd van de goden, die tijd in

overvloed bezitten. Al het goede zal geschieden – het gras zal weer gaan groeien – als u het maar de tijd geeft en u meerdere fasen in de toekomst vooruit kunt kijken. Wanneer u ongeduldig bent, boet u in de ogen van anderen alleen maar aan macht in. Ongeduld is een van de grootste belemmeringen voor het verkrijgen van macht.

Macht is in essentie amoreel en een van de belangrijkste vaardigheden die u zich moet aanmeten is geen onderscheid te maken tussen goed en kwaad, maar alleen situaties voor u te zien. Macht is een spel – dit kan niet voldoende herhaald worden – en bij spelletjes beoordeelt men de tegenstander niet naar zijn bedoelingen maar naar de doeltreffendheid van wat hij doet. In het spel meet u het strategisch inzicht en de macht van uw tegenstanders af aan wat u kunt zien en voelen. Wat maakt het uit of een andere speler – vriend of rivaal – slechts nobele dingen in de zin had en alleen uw belangen voor ogen, wanneer als gevolg van zijn daden zoveel vernietiging en chaos ontstaan? Het ligt in de aard van de mens zijn daden te verhullen door zich op alle mogelijke manieren te rechtvaardigen, er steeds maar weer van uitgaande dat hij niets anders dan goeds in de zin heeft. U moet leren om steeds als u iets dergelijks hoort verkondigen inwendig te lachen en u er nooit toe laten verleiden iemands bedoeling en daden te waarderen aan de hand van een reeks morele oordelen die feitelijk alleen een excuus zijn voor de opeenhoping van macht.

Het is een spel. Uw tegenstander zit tegenover u. U beiden gedraagt zich als keurige dames of heren, u neemt de regels van het spel in acht en vat niets zo op alsof het tegen u persoonlijk gericht was. U speelt volgens een bepaalde strategie en observeert de zetten van uw tegenstander met alle kalmte waartoe u in staat bent. Uiteindelijk zult u meer waardering opbrengen voor de beleefdheid van degenen tegen wie u speelt dan voor hun o zo goede bedoelingen. Train uw ogen erop om de resultaten van hun zetten, de uiterlijke consequenties in de gaten te houden en laat u verder door niets afleiden.

De helft van wat u moet doen om macht te verkrijgen bestaat uit wat u niet doet, datgene waar u zich niet toe laat verleiden. Ten behoeve van deze vaardigheid moet u leren alles te beoordelen naar wat het u kost. Zoals

Nietzsche schreef: ‘De waarde van een ding ligt soms niet in wat men ermee behaalt, maar in wat men ervoor betaalt – wat het ons kost.’ Wellicht kunt u een doel – wie weet wel een heel goed doel – dat u zich gesteld heeft, bereiken, maar tegen welke prijs? Pas deze norm op alles toe, ook wanneer het erom gaat met andere mensen samen te werken om hun de helpende hand te reiken. Uiteindelijk is het leven maar kort, liggen de kansen niet voor het grijpen en is de voorraad energie waaruit u kunt putten niet onbeperkt. En zo bezien is tijd ook een zeer belangrijke factor. Verlies nooit kostbare tijd of een vredige gemoedsgesteldheid aan de beslommeringen van anderen: dat is een te hoge prijs om te betalen.

Macht is een sociaal spel. Om dit spel tot in de finesses te leren beheersen dient u het vermogen te ontwikkelen om mensen te bestuderen en te doorgronden. Zoals de grote zeventiende-eeuwse denker en hoveling Baltasar Gracián schreef: ‘Veel mensen besteden hun tijd aan het bestuderen van de eigenschappen van dieren of planten; van hoeveel meer gewicht zou het niet zijn die van mensen te bestuderen, met hen moeten we immers leven of sterven!’ Om een meesterlijk speler te zijn, moet u ook een meesterlijk psycholoog zijn. U dient de motieven van mensen te doorzien en door de stofwolken heen te kijken waarmee mensen hun daden omringen. Het doorgronden van de verborgen motivatie van mensen is de allerbelangrijkste kennis waarover u op weg naar de macht kunt beschikken. Het opent de deur naar eindeloze mogelijkheden tot misleiding, verlokking en manipulatie.

Mensen zitten oneindig ingewikkeld in elkaar en u kunt uw hele leven spenderen aan het observeren van hen zonder ooit volledig wijs uit ze te worden. Dus is het van het allergrootste belang om meteen met dit leerproces aan te vangen. Hierbij moet u tevens één principe aldoor in gedachten houden: maak nooit onderscheid als het gaat om wie u bestudeert en wie u vertrouwt. Vertrouw niemand ooit volledig en bestudeer iedereen, ook vrienden en geliefden.

Ten slotte moet u leren altijd de indirecte weg naar de macht te bewandelen. Maskeer uw geslepenheid. Als in het biljartspel, waarbij een bal een aantal malen caramboleert voordat hij zijn doel treft, moeten uw

manoeuvres op zo ondoorzichtig mogelijke wijze vooraf uitgedacht en ontwikkeld worden. Door uzelf erop te trainen indirect te werk te gaan, zult u zich aan het moderne hof als een vis in het water voelen: een toonbeeld van fatsoen in ieders ogen, maar in werkelijkheid een meest doortrapte manipulator.

Zie *De 48 wetten van de macht* als een soort handboek over de kunst van de slinksheid. De wetten zijn gebaseerd op de geschriften van mannen en vrouwen die het machtsspel bestudeerd en onder de knie gekregen hebben. Deze geschriften bestrijken een periode van meer dan drieduizend jaar en vinden hun oorsprong in culturen die ver van elkaar afstaan, zoals China in de oudheid en Italië ten tijde van de Renaissance; niettemin hebben ze bepaalde lijnen en thema's met elkaar gemeen, die gezamenlijk een indruk geven van de essentie van macht, die tot op heden niet ten volle tot uitdrukking is gekomen. *De 48 wetten van de macht* vormen het distillaat van deze opeenstapeling van wijsheid, bijeengegaard uit de geschriften van illustere strategen (Sun Zi, Von Clausewitz), staatslieden (Bismarck, Talleyrand), hovelingen (Castiglione, Gracián), verleid(st)ers (Ninon de Lenclos, Casanova) en zwendelaars (Joseph 'Yellow Kid' Weil) uit de geschiedenis.

De wetten gaan uit van een simpele premisse: bepaalde handelingen doen iemands macht vrijwel altijd toenemen (Naleving van de wet), terwijl andere er afbreuk aan doen en ons zelfs ten verderve voeren (Overtreding van de wet). Zowel de naleving als de overtreding van de wetten wordt geïllustreerd aan de hand van voorbeelden uit de geschiedenis. De wetten zijn tijdloos en definitief.

De 48 wetten van de macht kunnen op uiteenlopende manieren gebruikt worden. Wie het boek van het begin tot het eind doorneemt, kan kennis opdoen over macht in het algemeen. Hoewel een aantal wetten niet direct op uw eigen leven betrekking lijkt te hebben, zult u er mettertijd waarschijnlijk achter komen dat ze allemaal op een of andere manier toepasbaar zijn en ook onderling samenhang vertonen. Door het gehele onderwerp in ogenschouw te nemen, zult u het beste in staat zijn uw eigen

daden uit het verleden naar waarde te schatten en meer grip te krijgen op uw onderhavige beslommeringen. Grondige lezing van het hele boek zal inspireren tot nadenken en heroverweging, lang nadat u de laatste bladzijden hebt omgeslagen.

Het boek is ook zo opgezet dat het zich leent tot doorbladeren en tot nadere bestudering van de wet die op een zeker moment voor u de meest relevante is. Stel dat u problemen hebt met uw meerdere en dat u maar niet kunt bevatten waarom uw inspanningen niet tot grotere dankbaarheid of tot promotie hebben geleid. Verschillende wetten gaan speciaal over de verhouding tussen meerdere en ondergeschikte en het is vrijwel zeker dat u tegen een van die wetten zondigt. Door in de inhoudsopgave de inleidende tekstjes bij de 48 wetten door te kijken, kunt u de wet die op uw situatie van toepassing is, vinden.

Tot slot kunt u ook louter voor uw genoegen door dit boek heen bladeren en er hier en daar iets uitpikken om u te vermeien met de zwakke punten en grootse verrichtingen van onze voorgangers op het terrein van de macht. Hier geldt echter een waarschuwing aan het adres van degenen die het boek op deze manier willen gebruiken: misschien is het beter op uw schreden terug te keren. Macht is eindeloos verlokkend en op een geheel eigen manier misleidend. Macht is een labyrint: uw geest wordt volledig in beslag genomen door de oplossing van de eindeloze problemen die ermee verbonden zijn, en al snel komt u tot het besef dat u op een zeer aangename manier het spoor volledig bijster bent geraakt. Met andere woorden: het wordt allemaal nog veel amusanter wanneer u de gehele kwestie serieus neemt. Spring niet lichtzinnig om met een zo hachelijk onderwerp. De goden van de macht kijken met afkeurende blik neer op de lichtzinnigen; de ultieme bevrediging schenken zij slechts degenen die studeren en reflecteren; lieden die alleen aan de oppervlakte rondwaren op zoek naar gemakkelijk vertier worden door hen gestraft.

WET
1

OVERSCHADUW UW MEERDERE NOOIT

UITSPRAAK

Geef de mensen die boven u staan altijd het behaaglijke gevoel dat ze superieur zijn. In uw verlangen hen gunstig te stemmen en indruk op hen te maken moet u niet al te zeer met uw talenten te koop lopen, want u zou het tegenovergestelde kunnen bereiken: ze gaan zich angstig, onzeker en onveilig voelen. Bewerkstellig dat uw meerderen genialer lijken dan ze zijn en u zult de hoogste toppen van de macht bereiken.

OVERTREDING VAN DE WET

Nicolas Fouquet, minister van Financiën tijdens de eerste jaren van het bewind van Lodewijk XIV, was een joviaal man die van weelderige festijnen, mooie vrouwen en poëzie hield. Hij was bovendien tuk op geld, want hij

hield er een buitensporige levenswijze op na. Fouquet was een zeer pienter man en zo goed als onmisbaar voor de koning, dus toen in 1661 Jules Mazarin, de eerste minister, stierf, verwachtte hij niet anders of hij zou diens opvolger worden. In plaats daarvan besloot de koning die functie volledig op te heffen. Door deze en nog andere tekenen aan de wand rees bij Fouquet het vermoeden dat hij de gunst van de koning aan het verliezen was en daarom besloot hij, om weer in het gevlij te komen, een groots festijn te organiseren, een feest zoals de wereld nog nooit had aanschouwd. Het was zogezegd ter viering van het feit dat Fouquets kasteel, Vaux-le-Vicomte, was voltooid, maar in werkelijkheid was het doel de koning, de eregast, hulde te bewijzen.

De aanzienlijkste edelen van Europa waren van de partij, alsmede een aantal van de grootste geesten van die tijd: La Fontaine, La Rochefoucauld, Madame de Sévigné. Molière schreef speciaal voor de gelegenheid een toneelstuk, waarin hij zelf aan het eind van de avond zou optreden. Het feest begon met een groots diner van zeven gangen, met spijzen uit de Oriënt die men nooit eerder in Frankrijk had kunnen proeven en met fonkelnieuwe gerechten die speciaal voor deze avond waren gecreëerd. De maaltijd werd opgeluisterd met muziek die Fouquet als eerbetoon aan de koning had laten schrijven.

Na het eten volgde er een wandeling door de tuinen die het kasteel omringden. Deze tuinen van Vaux-le-Vicomte met hun fonteinen vormden de inspiratiebron voor Versailles.

Fouquet vergezelde de jonge koning persoonlijk langs de geometrisch aangelegde bosschages en bloembedden. Eenmaal aangekomen bij de kanalen die de tuin doorsneden, keken ze naar een vuurwerk, dat gevolgd werd door de opvoering van Molières toneelstuk. Het feest ging door tot diep in de nacht en iedereen was het erover eens dat het een van de bijzonderste evenementen was die men ooit had bijgewoond.

De volgende ochtend werd Fouquet gearresteerd door de bevelhebber van de koninklijke musketiers, d’Artagnan. Drie maanden later moest hij voor het gerecht verschijnen wegens diefstal uit ’s lands schatkist. (Feitelijk was de diefstal waarvan hij beticht werd grotendeels aan de koning ten

goede gekomen en met diens instemming gepleegd.) Fouquet werd schuldig bevonden en naar de meest geïsoleerde gevangenis van Frankrijk overgebracht, hoog in de Pyreneeën, waar hij de laatste twintig jaar van zijn leven in eenzame opsluiting doorbracht.

Uitleg

Lodewijk XIV, de Zonnekoning, was een trotse, arrogante man, die altijd in het middelpunt van ieders belangstelling wilde staan; hij kon niet hebben dat iemand hem in spilzucht de loef afstak, en hij kon het al helemaal niet hebben van zijn minister van Financiën. Als opvolger van Fouquet koos Lodewijk Jean-Baptiste Colbert, een man die als vrek bekendstond en de allersaaiste partijtjes van Parijs gaf. Colbert zorgde ervoor dat al het geld dat aan de schatkist onttrokken kon worden direct in Lodewijks handen belandde. Hiermee liet Lodewijk een paleis bouwen dat nog schitterender was dan dat van Fouquet: het roemrijke Versailles. Hij maakte daarbij gebruik van de diensten van dezelfde architecten, zowel voor binnen als voor buiten, en ook van dezelfde tuinarchitect. En op Versailles gaf Lodewijk feesten die nog extravaganter waren dan de partij die Fouquet zijn vrijheid had gekost.

Laten we de situatie eens in ogenschouw nemen. Die avond van het feest, toen Fouquet Lodewijk op een hele reeks spektakels vergastte, het ene nog schitterender dan het andere, meende hij dat hij met dit alles blijk gaf van zijn trouw en toewijding aan de koning. Niet alleen dacht hij de gunst van de koning weer te verwerven, hij ging er ook van uit dat hij met dit feest liet zien dat hij over een goede smaak en uitstekende connecties beschikte, dat hij populariteit genoot, dat hij derhalve onmisbaar was voor de koning en een uitmuntende eerste minister zou zijn. Maar met elk nieuw schouwspel, elke glimlach van waardering die Fouquet bij zijn gasten oogstte, kreeg Lodewijk sterker het idee dat zijn vrienden en onderdanen meer van de minister van Financiën dan van hem gecharmeerd waren en dat Fouquet niets anders deed dan rijkdom en macht tentoonspreiden. In plaats van de koning te behagen, vormde Fouquets uitgebreide feest een bruuskering van diens ijdelheid. Lodewijk zou dit uiteraard tegenover

niemand hebben willen toegeven; in plaats daarvan bedacht hij een handzaam excuus om zich te ontdoen van een man die hem zonder het te willen een onveilig gevoel had bezorgd.

En aldus is het lot, in welke vorm dan ook, van eenieder die het gevoel van eigenwaarde van zijn meester aan het wankelen brengt, een aanval doet op zijn ijdelheid of hem laat twijfelen aan zijn superioriteit.

Toen de avond begon, bevond Fouquet zich op de hoogste toppen van gelukzaligheid. Toen zij eindigde, was hij omlaag getuimeld.

VOLTAIRE, 1694–1778

NALEVING VAN DE WET

Aan het begin van de zeventiende eeuw verkeerde de Italiaanse astroloog en wiskundige Galileo Galilei in een wankele positie. Voor de voortgang van zijn onderzoekingen was hij afhankelijk van de goedgunstigheid van machtige heersers en om die reden bood hij de grote beschermheren van zijn tijd af en toe uitvindingen en ontdekkingen ten geschenke aan, zoals alle geleerden van de Renaissance deden. Zo gaf hij eens een militair kompas dat hij had uitgevonden cadeau aan de hertog van Gonzaga. Een boek waarin de werking van dit kompas werd uitgelegd, presenteerde hij aan De' Medici. In beide gevallen toonden de heersers zich dankbaar en via hen kon Galilei aan meer leerlingen komen. Maar of het nu om een grote of kleine ontdekking ging, zijn beschermheren betaalden hem gewoonlijk in geschenken, niet in geld. En daardoor leidde hij een onzeker bestaan in voortdurende afhankelijkheid. Er moest toch een gemakkelijker weg te vinden zijn, meende hij.

Galilei kwam in 1610, toen hij de manen van Jupiter ontdekte, op de gedachte een andere strategie te gaan volgen. In plaats van deze ontdekking over zijn beschermheren uit te smeren – de een de telescoop geven die hij had gebruikt, aan de ander een boek opdragen enzovoort – zoals hij voorheen had gedaan, besloot hij zich verder alleen nog op De' Medici's te richten. Hij koos voor de familie De' Medici op grond van het volgende: kort

nadat Cosimo I de De' Medici-dynastie had gevestigd, in 1540, had hij Jupiter, de machtigste onder de goden, tot symbool van de familie gemaakt, een symbool van macht die verder reikte dan politiek en bankwezen en die verbonden was met het oude Rome en zijn godheden.

Galilei maakte van de ontdekking van Jupiters manen een evenement van kosmische omvang ter meerdere eer en glorie van de grootsheid van De' Medici. Kort na zijn ontdekking verkondigde hij dat 'de heldere sterren [de manen van Jupiter] zich aan zijn telescoop openbaarden' op hetzelfde moment dat Cosimo II de troon besteeg. Hij zei dat het aantal manen – vier – harmonieerde met het aantal De' Medici's (Cosimo II had drie broers) en dat de manen rond Jupiter cirkelden zoals deze vier zoons om Cosimo I, de stichter van de dynastie, heen draaiden. Dit was meer dan gewoon toeval, het gaf aan dat de hemel zelf de opkomst van de familie De' Medici weerspiegelde. Nadat hij zijn ontdekking aan De' Medici's had opgedragen, liet Galilei een embleem ontwerpen met Jupiter gezeten op een wolk en vier sterren die om hem heen draaien, en hij presenteerde dit embleem aan Cosimo II als symbool van zijn band met de sterren.

In 1611 benoemde Cosimo II Galilei tot zijn officiële hoffilosoof en -wiskundige, met een volledig salaris. Een geleerde kon geen betere slag slaan. Hij hoefde niet meer te bedelen om de gunsten van een weldoener.

Uitleg

Met zijn nieuwe strategie bereikte Galilei in één klap meer dan hij in jaren van bedelen om gunsten had gedaan. De verklaring is simpel: alle heersers willen zich stralender voordoen dan andere mensen.

Ze geven geen zier om wetenschap, empirische waarheid of de nieuwste uitvinding, ze hechten aan hun reputatie en grootsheid. Galilei verschafte de De' Medici's oneindig veel meer glorie door hun naam met kosmische krachten te verbinden dan hij gedaan zou hebben door hun een nieuw wetenschappelijk snufje of vinding aan te bieden.

Geleerden blijven de luimen van het hofleven en van beschermheren niet bespaard. Ook zij moeten meesters dienen die het koordje van de

geldbuidel in de hand hebben. En hun grote intellectuele gaven kunnen de meester een onzeker gevoel geven, alsof hij er alleen maar was om voor geld te zorgen – een nare, laag-bij-de-grondse bezigheid. De geldschieter van een groots werk wil het gevoel hebben dat hij meer is dan alleen maar iemand die het geld aandraagt. Hij wil graag creatief en machtig lijken, en ook belangrijker dan het werk dat uit zijn naam is voortgebracht. In plaats van hem onzeker te maken moet men hem glorie verschaffen. Galilei tastte met zijn ontdekking het intellectuele gezag van de De' Medici's niet aan en gaf hun op geen enkele manier de indruk dat ze inferieur aan hem waren; door hen letterlijk op één lijn met de sterren te stellen, zorgde hij dat ze stralender naar buiten kwamen dan de andere hoven van Italië. Hij stelde zijn meester niet in de schaduw, maar zorgde ervoor dat deze alle anderen in luister overtrof.

MACHTSMIDDELEN

Iedereen heeft zo zijn onzekerheden. Als u laat zien wie u bent en uw talenten tegenover de hele wereld tentoonspreidt, geeft u logischerwijs aanleiding tot wrevel van velerlei aard, tot jaloezie en andere uitingen van onzekerheid. Dat is ook niet opzienbarend. U kunt niet uw hele leven inzitten over de kinderachtige sentimenten van anderen. Maar waar het degenen betreft die boven u staan, moet u een andere benadering kiezen: als het op macht aankomt, is wellicht de ernstigste fout die u kunt maken uw meerdere in luister overtreffen.

Maak uzelf niet wijs dat de dingen sinds de dagen van Lodewijk XIV en de De' Medici's heel anders zijn geworden. Zij die een hoge positie in het leven bereiken, zijn als koningen en koninginnen: ze willen zich zeker voelen op hun plek en op het punt van intelligentie, esprit en charme boven ieder ander uitsteken. Het is een fatale, maar zeer vaak voorkomende misvatting dat men zich geliefd kan maken bij zijn meerdere door zijn talenten te etaleren en zich hierop te laten voorstaan. Hij zal mogelijk voor de schijn blijk geven van waardering, maar de persoon in kwestie bij de eerste de beste gelegenheid inruilen voor iemand die minder intelligent,

minder aantrekkelijk of minder bedreigend is, zoals Lodewijk XIV de sprankelende Fouquet door de kleurloze Colbert verving. En net als Lodewijk zal hij niet voor de waarheid uitkomen, maar een excuus zoeken om zich van zijn mindere te ontdoen.

Deze wet behelst twee regels waarvan men zich bewust dient te worden. Ten eerste kan het zo zijn dat iemand een meerdere ongewild in de schaduw stelt door gewoonweg zichzelf en niets meer dan dat te zijn. Er zijn meesters die onzekerder zijn dan anderen, afgrijselijk onzeker zelfs; het is niet meer dan natuurlijk als u zo iemand met uw aangeboren charme en welwillende gedrag de loef afsteekt.

Niemand was gezegend met meer aangeboren talenten dan Astorre Manfredi, prins van Faenza. Hij was de knapste van alle jonge prinsen in Italië en nam al zijn onderdanen voor zich in door zijn edelmoedigheid en open karakter.

In het jaar 1500 belegerde Cesare Borgia de stad Faenza. Toen Faenza zich overgaf, verwachtten de burgers het ergste van de wrede Borgia, maar die besloot de stad te sparen: hij bezette alleen het fort, liet niet een van de burgers ter dood brengen en vergunde het prins Manfredi, die toen achttien jaar was, in volledige vrijheid aan zijn hof te verblijven.

Een paar weken later kwamen soldaten Astorre Manfredi echter ophalen om hem naar een gevangenis in Rome over te brengen. Een jaar daarna werd zijn lijk uit de Tiber opgevist, met een steen aan zijn nek gebonden. Borgia rechtvaardigde de gruweldaad met een uit de duim gezogen beschuldiging van verraad en samenzwering, maar het werkelijke probleem was dat de man ongekend ijdel en onzeker was. De jonge prins was hem de baas zonder zich daar zelfs maar voor in te spannen. Manfredi deed met zijn natuurlijke gaven en alleen al door zijn aanwezigheid Borgia minder aantrekkelijk en charismatisch lijken.

De les die hieruit te leren valt, is simpel: als u er niets aan kunt doen dat u innemend en superieur bent, moet u leren monsterlijke ijdeltuiten uit de weg te gaan. Dat is wat u te doen staat, of anders moet u een manier zien te vinden om uw goede eigenschappen weg te moffelen als u zich in het gezelschap van een Cesare Borgia bevindt.

Ten tweede: denk nooit dat, omdat uw meerdere van u houdt, u maar alles kunt doen wat u wilt. Er zijn hele boeken vol te schrijven over gunstelingen die uit de gunst raakten doordat ze hun positie voor onwankelbaar hielden, doordat ze het waagden al te briljant te zijn. In het Japan van het einde van de zestiende eeuw was een man die Sen no Rikyu heette de lieveling van keizer Hideyoshi. Hij was de grootste onder de beoefenaren van de theeceremonie – die bij de adel tot obsessie was verheven –, was een van Hideyoshi's betrouwbaarste adviseurs, had zijn eigen vertrekken in het paleis en werd in heel Japan geëerd. Toch liet Hideyoshi hem in 1591 gevangennemen en ter dood veroordelen. Rikyu benam zichzelf het leven. De oorzaak voor zijn plotselinge lotswending werd later ontdekt: naar het schijnt had Rikyu, ooit boer en later de favoriet aan het hof, een houten beeld van zichzelf laten maken in een hooghartige pose en met sandalen aan zijn voeten (een teken van adeldom). Hij had dit beeld laten neerzetten in de hoofdtempel binnen de muren van het paleis, zodat het goed zichtbaar was voor de edelen van koninklijken bloede die hier zeer geregeld kwamen. Voor Hideyoshi gaf dat aan dat Rikyu zijn plaats niet kende. Zich verbeeldend dat hij dezelfde rechten bezat als de hoogste adel, was hij vergeten dat hij zijn positie aan de keizer te danken had en hij was gaan geloven dat hij die zelf had verdiend. Dat was een verkeerde inschatting van zijn eigen belangrijkheid, en onvergeeflijk; hij moest er met zijn leven voor boeten. Onthoud dus het volgende: denk nooit dat uw positie vanzelfsprekend is en laat gunsten die u ontvangt u nimmer naar het hoofd stijgen.

Nu u op de hoogte bent van de gevaren die het aftroeven van de meerdere met zich meebrengt, kunt u deze wet ten voordele aanwenden. Om te beginnen dient u uw meerdere te vleien en zijn gevoel van eigenwaarde te doen zwellen. Openlijke vleierij kan goed werken, maar heeft zo zijn beperkingen: het is te direct en opvallend en plaatst u bij uw medehovelingen in een slecht daglicht. Discrete vormen van vleierij zijn veel doeltreffender.

Als u intelligenter bent dan uw meerdere, bijvoorbeeld, doe dan alsof het andersom is: laat het net lijken of hij intelligenter is dan u. Gedraag u

naïef. Doe net alsof u behoefte hebt aan zijn vakkundigheid. Maak onschuldige fouten die u op de lange termijn niet zullen schaden, maar u wel de kans bieden zijn hulp in te roepen. Meerderen zijn dol op dat soort verzoeken om hulp. Een meerdere die zijn ervaring aan u niet als geschenk kwijt kan, zou u in plaats daarvan wel eens op kwaadwillendheid en rancune kunnen trakteren.

Als uw ideeën creatiever zijn dan die van uw baas, schrijf ze dan aan hem toe, op een manier die de buitenwereld het meest opvalt. Maak duidelijk dat úw advies niet meer is dan een weerklank van zíjn advies.

Als u geestiger bent dan uw meerdere, kunt u het best de rol van hofnar op u nemen, maar zorg er wel voor dat hij hierdoor niet als een kil en korzelig persoon bij u gaat afsteken. Zet uw humor op een lager pitje als dat nodig is en probeer manieren te vinden om de indruk te wekken dat hij degene is die voor amusement en een jolige sfeer zorgt. Als u van aanleg gezelliger en jovialer bent dan uw meerdere, pas er dan voor op dat u niet de wolk wordt die hem belet zijn schijnsel op anderen te laten vallen. Hij moet gaan lijken op de zon waar ieder ander omheen draait en die straalt van macht en schittering, het middelpunt van alle aandacht. Als u in de positie belandt dat u hem vermaak moet bieden, kunt u door een vertoon van uw beperkte kunnen zijn sympathie wekken. Iedere poging hem van uw charme en generositeit te doordringen kan fataal blijken: leer van Fouquet of betaal de prijs.

In elk van deze gevallen is het geen zwakheid uw sterke kanten te verdoezelen, indien dit uiteindelijk tot macht voert. Door bij anderen in de schaduw te gaan staan, blijft u degene die de touwtjes in handen houdt in plaats van slachtoffer van hun onzekerheid te worden. Dit zal u allemaal zeer te stade komen op de dag dat u besluit boven uw inferieure status uit te stijgen. Als u er net als Galilei in slaagt uw meerdere in de ogen van anderen meer glans te verlenen, dan bent u een lot uit de loterij en zult u met bekwame spoed promotie maken.

Symbool: de sterren aan de hemel. Er kan maar één zon tegelijk zijn. Sta het licht van de zon nooit in de weg en probeer ook niet de straling van

de zon te overtreffen, vervaag liever in het zwerk en zoek naar manieren om de intensiteit van de ster, uw meester, te verhogen.

Jurisprudentie: Vermijd het de meester in de schaduw te stellen. Iedere vorm van superioriteit is afstotelijk, maar superioriteit die een onderdaan boven zijn vorst doet uitsteken, getuigt niet alleen van domheid, maar is ook fataal. Dit is een les die de sterren in de hemel ons leren: ze mogen familie van de zon zijn, en even stralend, maar zij verschijnen nooit in haar aanwezigheid. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

U hoeft niet de moeite te nemen werkelijk iedereen die op uw pad komt voor het hoofd te stoten, u moet selectief wreed zijn. Als uw meerdere een vallende ster is, hebt u niets te vrezen als u hem in de schaduw stelt. Toon geen genade – uw meerdere had ook niet van die scrupules tijdens zijn kille klim naar de top. Taxeer zijn kracht. Als hij zwak is, verhaast dan op een discrete manier zijn neergang: zorg dat u hem de loef afsteekt, leuker bent dan hij, hem in de luren legt op de cruciale momenten. Als hij héél zwak is en op het punt staat te vallen, laat dan de natuur haar gang gaan. Neem niet het risico al te zeer te schitteren naast een krachteloze meerdere: dat kan wreed of wraakgierig lijken. Wanneer de positie van uw meerdere echter stevig is, maar u desondanks weet dat u beter bent dan hij, beid dan uw tijd en betracht geduld. Het ligt in de natuurlijke loop der dingen dat macht uiteindelijk afbrokkelt en verloren gaat. Uw meerdere zal eens ten onder gaan en als u uw kaarten goed uitspeelt, zult u een langere adem hebben dan hij en hem ooit voorbijstreven.

WET
2

VERTROUW NIET TE VEEL OP UW VRIENDEN, GEBRUIK UW VIJANDEN

UITSPRAAK

Hoed u voor vrienden: omdat ze gemakkelijk aan jaloezie ten prooi vallen, zijn ze eerder geneigd u te verraden. Ze kunnen zich ook te zeer in de watten gelegd voelen en zich bedillerig gaan gedragen. Als u een voormalige vijand in dienst neemt, zal hij zich loyaler opstellen dan een vriend, want hij heeft meer te bewijzen. Het is zelfs zo dat u meer te vrezen heeft van vrienden dan van vijanden. Als u geen vijanden hebt, zorg er dan op de een of andere manier voor dat u ze krijgt.

Pak uit goedheid een bij op en maak kennis met de begrenzingen van de goedheid.

SOEFI-SPREEKWOORD

OVERTREDING VAN DE WET

Halverwege de negende eeuw van onze jaartelling besteeg een jongeman die Michael III heette, de troon van het Byzantijnse rijk. Zijn moeder, keizerin Theodora, was naar een nonnenklooster verbannen, haar minnaar Theoctistus vermoord; de leider van de samenzwering om Theodora af te zetten en haar zoon Michael op de troon te brengen was Michaels oom, Bardas, een schrander en ambitieus man. Michael was nu heerser, jong en onervaren, en omringd door een kliek van intriganten, moordenaars en losbollen. In die hachelijke periode had hij behoefte aan iemand die hij als raadsheer kon vertrouwen, en zijn gedachten gingen uit naar Basilius, zijn beste vriend. Basilius had niet de geringste ervaring op het vlak van regering en politiek – hij was hoofd van de koninklijke stallen – maar hij had heel wat keren blijk gegeven van zijn affectie en dankbaarheid.

Het geschiedde eens dat koning Hiëro, toen hij met een van zijn vijanden sprak, het verwijt te horen kreeg dat hij uit zijn mond stonk. Waarop de goede koning, innerlijk ietwat ontdaan, zodra hij thuiskwam tegen zijn vrouw begon uit te varen. 'Hoe komt het dat je me nooit iets over dit probleem gezegd hebt?' Zijn vrouw, een simpele, kuise, argeloze ziel, zei: 'Mijn heer, ik heb altijd gedacht dat de adem van alle mannen zo ruikt.' Waarmee duidelijk mag zijn dat wij gebreken die de zintuigen niet ontgaan, van grove en lichamelijke aard of anderszins opvallend voor de wereld, eerder van onze vijanden vernemen dan van vrienden of bekenden.

PLUTARCHUS, CA. 46–120

Ze hadden elkaar een paar jaar eerder leren kennen, toen Michael in de stallen was juist op het moment dat een wild paard losbrak. Basilius, een jonge stalknecht van Macedonische boerenkomaf, had hem het leven gered. De kracht en moed van de stalknecht maakten grote indruk op Michael en hij had Basilius ogenblikkelijk vanuit zijn nederige positie van paardentemmer tot opperstalmeester bevorderd. Hij overlaadde zijn nieuwe vriend met geschenken en gunsten en ze werden onafscheidelijk. Basilius werd naar de beste school in Byzantium gestuurd, waar de rauwe boerenzoon werd omgevormd tot een ontwikkelde, wereldwijze hoveling.

En nu was Michael keizer en had hij iemand nodig die hem trouw was. Wie kon hij de post van kamerheer en opperraadsheer beter toevertrouwen

dan een jongeman die alles aan hem te danken had? Basilius kon zich deze functie wel eigen maken en Michael had hem lief als was hij zijn broer. Zonder acht te slaan op het advies van degenen die hem de veel beter toegeruste Bardas aanbevalen, koos Michael voor zijn vriend.

Basilius leerde snel en adviseerde de keizer weldra bij alle staatszaken. Er leek slechts één probleem te zijn en dat was geld: daar had hij nooit genoeg van. De blootstelling aan de grote luister van het Byzantijnse hofleven wekte bij hem een onstilbare honger naar de extraatjes die de macht te bieden had. Michael verdubbelde zijn salaris, verdrievoudigde het vervolgens, verhief hem in de adelstand en gaf hem zijn eigen minnares, Eudoxia Ingerina, ten huwelijk. Om een zo trouwe vriend en raadsman tevreden te houden was geen prijs te hoog. Maar er zouden nog andere problemen rijzen. Bardas stond nu aan het hoofd van het leger en Basilius overtuigde Michael ervan dat de man hopeloos ambitieus was. In de veronderstelling dat hij zijn neef wel onder de duim zou kunnen houden, had Bardas samengezworen om hem op de troon te krijgen, en hij zou opnieuw kunnen samenzweren, ditmaal om zich van Michael te ontdoen en zichzelf de kroon op het hoofd te zetten. Basilius bestookte Michael net zo lang met giftige verhalen tot de keizer er uiteindelijk in toestemde zijn oom te laten vermoorden. Tijdens de paardenrennen, een groots evenement, ging Basilius in het gedrang van de menigte naar Bardas toe en stak hem dood. Niet lang daarna verzocht hij Bardas' plaats als legeraanvoerder te mogen innemen, opdat hij de orde in het rijk kon handhaven en elke rebellie in de kiem kon smoren. Zijn verzoek werd ingewilligd.

DE SLANG, DE BOER EN DE REIGER

Een slang die door jagers achtervolgd werd, vroeg aan een boer zijn leven te redden. Om hem voor zijn achtervolgers te verbergen ging de boer op zijn hurken zitten en liet de slang zijn buik in kruipen. Toen het gevaar echter geweken was en de boer de slang vroeg weer naar buiten te komen, weigerde die. Hij zat daarbinnen lekker warm en veilig. Op weg naar huis zag de man een reiger en hij liep op hem af om hem fluisterend te vertellen wat er gebeurd was. De reiger zei tegen hem dat hij moest neerhurken en moest persen om de slang eruit te krijgen. Toen de slang zijn kop naar buiten stak, nam de reiger die in zijn bek, trok de slang naar buiten en doodde hem. De boer maakte zich zorgen dat het gif van de slang misschien nog in hem zat en de reiger vertelde hem dat het braden en opeten van zes witte vogels de remedie was tegen slangengif. 'Jij bent een witte vogel,' zei de boer. 'Laat ik dus maar met jou beginnen.' Hij greep de

reiger beet, stopte hem in een tas en nam hem mee naar huis, waar hij hem ophing terwijl hij zijn vrouw vertelde wat er gebeurd was. 'Ik snap jou niet,' zei zijn vrouw. 'Die vogel bewijst je een goede daad, hij bevrijdt je van het kwade in je buik, hij redt je feitelijk het leven en jij neemt hem gevangen en hebt het erover hem dood te maken.' Ze maakte de reiger ogenblikkelijk los en die vloog weg. Maar terwijl hij ervandoor ging, pikte hij haar de ogen uit. De moraal: Wanneer je water tegen een berg op ziet stromen, wil dat zeggen dat iemand bezig is een goede daad te vergelden.

AFRIKAANS VOLKSVERHAAL

Basilius' macht en rijkdom werden hierdoor alleen maar groter en een paar jaar later vroeg Michael, door zijn eigen vrijgevigheid financieel in het nauw gebracht, zijn vriend Basilius een gedeelte terug te betalen van al het geld dat hij hem in de loop der jaren had geleend. Tot Michaels schrik en verbijstering weigerde Basilius, en wel met zo'n onbeschaamde uitdrukking op zijn gezicht dat de keizer zich in één klap bewust werd van de positie waarin hij zichzelf had gemanoeuvreerd: de voormalige staljongen beschikte over meer geld, meer bondgenoten in het leger en de senaat, en als het erop aankwam meer macht dan de keizer zelf. Een paarweken later, na een hele nacht stevig te zijn doorgezakt, kwam Michael bij het ontwaken tot de ontdekking dat hij omringd was door soldaten. Basilius stond toe te kijken terwijl ze hem met dolksteken om het leven brachten. Vervolgens, na zichzelf tot keizer te hebben uitgeroepen, reed hij te paard door de straten van Byzantium, het hoofd van zijn vroegere weldoener en beste vriend op een staak meevoerend.

Uitleg

Michael III zette zijn toekomst op het spel door te vertrouwen op de dankbaarheid die Basilius naar zijn idee jegens hem moest voelen. Het stond vast dat Basilius hem het best zou dienen: had hij zijn rijkdom, ontwikkeling en positie immers niet aan de keizer te danken? En toen Basilius eenmaal machtig was geworden, oordeelde Michael het ook het beste hem maar alles te geven wat hij nodig had om de banden tussen hen beiden te verstevigen. Pas op die noodlottige dag dat de keizer de onbeschaamde grijns op Basilius' gezicht zag, drong het tot hem door dat hij een dodelijke vergissing had begaan.

Hij had een monster in het leven geroepen. Hij had een man aan de macht laten ruiken, een man die daarop steeds meer verlangde, die om van alles gevraagd had en dat ook gekregen had, die de weldadigheid die hij ontvangen had als een last ervoer en simpelweg deed wat veel mensen in zo'n situatie doen: ze vergeten de gunsten die hun zijn toebedeeld en beelden zich in dat ze hun succes aan eigen inspanning te danken hebben.

Op het ogenblik dat Michael dit inzag, had hij zijn leven nog kunnen redden, maar vriendschap en liefde doen iemand zijn eigen belangen uit het oog verliezen. Niemand gelooft dat een vriend verraad zal plegen. En Michael geloofde het nog steeds niet op de dag dat zijn hoofd op een staak belandde.

Heer, behoed mij voor mijn vrienden; met mijn vijanden kan ik zelf afrekenen.

VOLTAIRE, 1694–1778

NALEVING VAN DE WET

Gedurende verscheidende eeuwen na de val van de Han-dynastie (220 n.C.) verliep de Chinese geschiedenis volgens een eenvormig patroon van gewelddadige, bloedige machtsovernames, de ene na de andere. Lieden uit het leger bedachten een plan om een zwakke keizer uit de weg te ruimen en zetten in zijn plaats een sterke generaal op de drakentroon. Die generaal vestigde dan een nieuwe dynastie en kroonde zichzelf tot keizer; om zijn eigen voortbestaan te garanderen bracht hij zijn medegeneraals om het leven. Na een aantal jaren deed het patroon zich dan weer gelden: nieuwe generaals stonden op en doodden op hun beurt de keizer of zijn zonen. Keizer van China zijn betekende alleen staan te midden van een hele horde vijanden; het was de minst machtige, minst veilige positie in het hele rijk.

Wie een goede vijand wil hebben, kieze een vriend: hij weet waar hij moet toeslaan.

DIANE DE POITIERS, 1499–1566, MINNARES VAN HENDRIK II VAN FRANKRIJK

In het jaar 960 werd generaal Chao Kuang-yin de eerste Song-keizer. Hij wist waar hij aan begon, hij wist dat hij grote kans liep binnen een jaar of

twee vermoord te worden; hoe kon hij dit patroon doorbreken? Al snel nadat hij keizer was geworden, liet Song een banket aanrichten om de vestiging van de nieuwe dynastie te vieren, en nodigde hier de machtigste legerleiders voor uit. Toen ze met zijn allen een flinke sloot wijn tot zich hadden genomen, stuurde hij de wachters en iedereen weg, behalve de generaals, die prompt vreesden dat hij hen in één klap ging vermoorden. In plaats daarvan begon hij hen toe te spreken: 'De hele dag is er de angst, en zowel aan tafel als in bed voel ik me onprettig, want wie onder u droomt er niet van de troon te bestijgen? Ik twijfel niet aan uw trouw. Maar stel nu eens dat uw ondergeschikten in hun streven naar macht en rijkdom u op uw beurt de gele gewaden van de keizer zouden opdringen, hoe zou u dan kunnen weigeren?' In hun aangeschoten toestand en vrezend voor hun leven begonnen de generaals te getuigen van hun schuldeloosheid en loyaliteit. Maar Song had hele andere ideeën: 'De beste manier om je dagen door te brengen is in vrede te genieten van weelde en aanzien. Als u genegen bent uw post op te geven, ben ik bereid u prachtige landerijen en fraaie onderkomens te bezorgen, waar u zich in het gezelschap van zangers en meisjes zult kunnen amuseren.'

De verblufte generaals kregen door dat Song hun grote weelde en veiligheid aanbood in plaats van een leven vol angst en strijd. De volgende dag dienden ze allemaal hun ontslag in en trokken zich als edelen terug op de landgoederen die Song hun ten geschenke gaf.

Met elke vacante positie die ik vergeef, creëer ik honderd ontevreden personen en één ondankbare.

LODEWIJK XIV, DE ZONNEKONING, 1638–1715

In één klap had Song een 'vriendschappelijk' pak wolven, die hem vrijwel zeker verraden zouden hebben, veranderd in een troepje makke schapen die ver van de macht verwijderd waren.

De volgende jaren ging Song door met zijn campagne om zijn heerschappij veilig te stellen. In 971 gaf koning Liu van de Zuidelijke Han zich na jaren van verzet eindelijk aan hem over. Tot Liu's verbijstering offreerde Song hem een positie aan het keizerlijke hof en nodigde hem uit

naar het paleis te komen om hun pas bereikte vriendschap te bezegelen met het drinken van een glas wijn. Toen koning Liu het glas aanpakte dat Song hem aanreikte, aarzelde hij, omdat hij vreesde dat er vergif in zat. ‘De wandaden van uw onderdaan verdienen zeker de dood,’ riep hij uit, ‘maar ik smeek Uwe Majesteit het leven van uw onderdaan te sparen. Ik durf deze wijn niet te drinken.’ Keizer Song lachte, nam het glas van Liu over en dronk het zelf uit. Er zat geen vergif in. Van toen af aan werd Liu zijn meest loyale vriend, in wie hij het grootste vertrouwen had.

Het is mij meer dan eens overkomen dat ik ben bedrogen door wie ik het meest liefhad en van wie ik meer dan van wie ook zeker was dat hij mij liefhad […] Ik denk dus dat het goed is de een meer dan de ander lief te hebben en te dienen, naar verdienste en waarde, maar niet zoveel vertrouwen te hebben in die zoete spijs der vriendschap dat men het later betreurt.

BALDASSARE CASTIGLIONE, 1478–1529, *Het boek van de hoveling*

In die tijd was China versplinterd in een heleboel kleine koninkrijken. Toen de koning van een hiervan, Qian Shu, verslagen was, rieden Songs ministers hem aan deze rebel op te sluiten. Ze kwamen met documenten aan waaruit bleek dat hij nog steeds van zins was Song te doden. Toen Qian Shu echter bij de keizer zijn opwachting kwam maken, bewees Song hem eer in plaats van hem gevangen te nemen. Hij gaf hem ook een pakketje mee en zei tegen de ex-koning dat hij dit pas mocht openen als hij halverwege op weg naar huis was. Qian Shu maakte het pakje op zijn thuisreis open en zag dat het alle papieren bevatte die zijn samenzweringsplannen aantoonden. Hij besefte dat Song van zijn moorddadige bedoelingen op de hoogte was, maar hem niettemin gespaard had. Door deze edelmoedigheid was hij voor de keizer gewonnen en ook hij werd een van Songs trouwste vazallen.

Uitleg

Een Chinees spreekwoord vergelijkt vrienden met de tanden en kaken van een gevaarlijk dier: als je niet oppast, rijten ze je aan stukken. Keizer Song wist in welke muil hij zich begaf toen hij de troon besteeg: zijn ‘vrienden’ in het leger zouden hem als een homp vlees verslinden, en mocht hij op de een of andere manier aan hen ontkomen, dan zouden zijn ‘vrienden’ in de

regering hem wel als maaltijd tot zich nemen. Keizer Song wilde niets met ‘vrienden’ van doen hebben; hij kocht zijn medegeneraals om met schitterende bezittingen en hield ze op veilige afstand. Dit was een veel betere manier om hen onschadelijk te maken dan hen doden, want dat laatste zou er alleen maar toe geleid hebben dat weer andere generaals wraak zouden willen nemen. En Song moest ook niets hebben van ‘vriendschappelijke’ ministers; dergelijke lieden kregen uiteindelijk zo goed als allemaal zijn befaamde beker vergiftigde wijn te drinken.

Daarom zijn velen van mening dat een wijs en verstandig heerser, wanneer hij er de kans toe krijgt, op sluwe wijze een of andere vijandschap tegen zich moet aanwakkeren. Het gevolg daarvan zal namelijk zijn dat hij, wanneer hij die vijanden heeft uitgeschakeld, zijn machtspositie zal versterken. Heersers, en vooral zij die voor het eerst aan de macht zijn, hebben meer trouw en meer voordeel ondervonden van de mensen die zij in het begin van hun heerschappij als verdacht beschouwden dan van hen die zij in het begin vertrouwden. Pandolfo Petrucci, heer over Siena, handhaafde bijvoorbeeld zijn bewind meer met behulp van degenen die hem aanvankelijk verdacht voorkwamen dan door de rest.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469–1527, *De vorst*

In plaats van zich op zijn vrienden te verlaten, bediende Song zich van de ene na de andere van zijn vijanden, die hij omvormde tot veel betrouwbaarder onderdanen. Terwijl een vriend steeds meer gunsten verwacht en overloopt van jaloezie, verwachtten deze voormalige vijanden niets, maar kregen alles. Iemand die als bij toverslag onder de guillotine uitkomt is werkelijk een dankbaar mens en hij zal zijn uiterste best doen voor de man die hem gratie heeft verleend. Mettertijd werden deze vroegere vijanden Songs trouwste vrienden. En Song was eindelijk in staat de kringloop van machtsovernames, geweld en burgeroorlog te doorbreken: de Song-dynastie heerste meer dan driehonderd jaar over China.

In een toespraak die Abraham Lincoln tijdens het hoogtepunt van de Amerikaanse Burgeroorlog hield, sprak hij over de Zuidelijken als medemensen die het rechte spoor bijster waren. Een bejaarde dame tikte hem op de vingers omdat hij hen niet aanduidde als onverzoenlijke vijanden die vernietigd moesten worden. ‘Maar mevrouw,’ luidde Lincolns repliek, ‘vernietig ik mijn vijanden dan niet wanneer ik ze tot vrienden maak?’

MACHTSMIDDELEN

Het is niet meer dan natuurlijk als u zich in tijden van nood op uw vrienden wilt verlaten. De wereld is hard en uw vrienden kunnen hem verzachten. Bovendien kent u ze. Waarom een beroep doen op een vreemde als u een vriend bij de hand hebt?

De moeilijkheid is dat u uw vrienden vaak minder goed kent dan u denkt. Vrienden zijn het vaak met elkaar eens over dingen omdat ze geen ruzie willen krijgen. Ze verbergen hun onaangename trekjes om elkaar niet tegen de haren in te strijken. Ze lachen extra hard om elkaars grapjes. Aangezien eerlijkheid zelden bevorderlijk is voor vriendschap, zult u wellicht nooit weten wat een vriend precies denkt of voelt. Vrienden zeggen dat ze uw gedichten prachtig vinden, dol zijn op de muziek die u maakt, jaloers zijn op de manier waarop u zich kleedt, en misschien menen ze dat, maar vaker menen ze het niet.

Een brahmaan, een groot geleerde op het gebied van de Veda, die tevens een verdienstelijk boogschutter is geworden, biedt zijn goede vriend, die inmiddels koning is, zijn diensten aan. De brahmaan roept naar zijn vriend wanneer hij de koning ziet: 'Herkent u mij, uw vriend!' De koning onthaalt hem op verachting en verklaart dan: 'Ja, wij zijn ooit vrienden geweest, maar onze vriendschap was gebaseerd op de macht die we bezaten. […] Ik was bevriend met u, goede brahmaan, omdat mij dat goed uitkwam. Een armoedzaaier is niet bevriend met de rijke, een dwaas niet met de wijze, een lafaard niet met de dappere. Een oude vriend – wie heeft er behoefte aan? Mensen die even rijk zijn en van gelijke geboorte gaan vriendschappen en huwelijken met elkaar aan, niet de rijke met de arme. […] Een oude vriend – wie heeft er behoefte aan?'

MAHABHARATA, 3DE EEUW V.C.

Wanneer u besluit een vriend in dienst te nemen, ontdekt u stukje bij beetje de trekjes die hij of zij voor u verborgen heeft gehouden. Vreemd genoeg is het uw daad van welwillendheid die alles uit balans brengt. Mensen willen graag het gevoel hebben dat ze al het goede dat hun overkomt verdienen. Wanneer iemand u een gunst bewijst, kan dat een onaangenaam gevoel opleveren: het houdt in dat u gekozen bent omdat u een vriend bent, niet noodzakelijkerwijs omdat u het waard bent. Een bevriend iemand inhuren heeft iets van aanmatiging dat hem of haar heimelijk dwars zal zitten. Deze gekwetstheid zal langzaam aan naar buiten komen: een tikkeltje meer

eerlijkheid, af en toe opflakkerende woede of jaloezie, en voor u het weet is het met de vriendschap gedaan. Hoe meer gunsten en cadeautjes u ertegenaan gooit om de vriendschap nieuw leven in te blazen, hoe minder dankbaarheid ertegenover zal staan.

Ondankbaarheid kent een lange en roerige geschiedenis. De kracht ervan heeft zich zo vele eeuwen doen gevoelen, dat het verbazingwekkend mag heten dat men die nog steeds zo onderschat. Het is maar beter om uit te kijken. Wanneer u van vrienden nooit ofte nimmer dankbaarheid verwacht, zult u aangenaam verrast zijn wanneer ze die wel betonen.

Het probleem met het inschakelen of in dienst nemen van vrienden is dat het onvermijdelijk tot inperking van uw macht leidt. Een vriend is vrijwel nooit degene die het best in staat is u hulp te bieden, en als het erop aankomt zijn bekwaamheid en deskundigheid van veel groter belang dan gevoelens van vriendschap. (Michael III had een man op zijn lip zitten die hem een juiste koers had kunnen doen varen en hem in leven zou hebben gelaten, en dat was Bardas.)

In alle omstandigheden waarin werk wordt verricht, is een zekere afstand tussen de mensen onmisbaar. Wat u probeert te doen is werken en niet vrienden maken; vriendschappelijkheid (al dan niet waarachtig) verdoezelt dat gegeven slechts. De sleutel tot de macht is derhalve het vermogen te beoordelen wie er in welke omstandigheden dan ook het best toe in staat is uw belangen te dienen. Bewaar uw vrienden om vrienden mee te zijn, maar werk met mensen die bekwaam en deskundig zijn.

Men is eerder geneigd een belediging te vergelden dan een weldaad, aangezien dankbaarheid een last is, maar wraak een genot.

TACITUS, CA. 55–120

Uw vijanden daarentegen zijn een nog niet aangeboorde goudmijn die u moet leren exploiteren. Toen Talleyrand, Napoleons minister van Buitenlandse Zaken, in 1807 tot de overtuiging was gekomen dat zijn baas Frankrijk naar de verdoemenis voerde en dat het tijd werd zich tegen hem teweer te stellen, was hij zich heel goed bewust van de gevaren die het

samenzweren tegen de keizer met zich bracht; hij had een medestander nodig, een bondgenoot, maar welke vriend kon hij voor een onderneming als deze vertrouwen? Hij koos Fouché uit, het hoofd van de geheime politie, de grootste vijand die hij bezat, een man die nota bene geprobeerd had hem uit de weg te ruimen. Hij wist dat hun vroegere wederzijdse afkeer de mogelijkheid voor een emotionele verzoening inhield. Hij wist dat Fouché niets van hem zou verwachten en zich metterdaad zou uitsloven om te bewijzen dat hij Talleyrands keuze waard was: iemand die iets moet bewijzen is bereid bergen voor u te verzetten. Bovendien wist hij dat zijn verhouding met Fouché aan beide kanten op eigenbelang gebaseerd was en niet zou lijden onder persoonlijke gevoelens. Zijn keuze bleek uitmuntend te zijn: hoewel de samenzweerders er niet in slaagden Napoleon ten val te brengen, wekte de verbintenis tussen twee zo machtige maar onwaarschijnlijke partners hun doeleinden veel aandacht en begon de oppositie tegen de keizer zich langzaam uit te breiden. En vanaf dat moment hadden Talleyrand en Fouché een vruchtbaar samenwerkingsverband. Wanneer u er maar kans toe ziet, moet u de strijdbijl met een vijand begraven en uw best doen hem dienstbaar aan u te maken.

Zoals Lincoln zei, vernietigt men een vijand door hem tot vriend te maken. In 1971, ten tijde van de Vietnamoorlog, was Henry Kissinger het doelwit van een mislukte kidnappoging, een samenzwering waarbij onder anderen de vermaarde priesters en anti-oorlogsactivisten de Berrigan-broers, nog vier andere katholieke priesters en vier nonnen betrokken waren. Geheel privé, zonder de geheime dienst of het ministerie van Justitie hiervan op de hoogte te stellen, belegde Kissinger op een zaterdagochtend een ontmoeting met drie van de vermeende kidnappers. Hij legde zijn gasten uit dat hij bezig was te zorgen dat de meeste Amerikaanse soldaten medio 1972 Vietnam verlaten zouden hebben en nam hen volledig voor zich in. Ze gaven hem een aantal buttons met de tekst KIDNAP KISSINGER en een van hen bleef nog jaren met hem bevriend en zocht hem bij verschillende gelegenheden op. Dit was niet zomaar een trucje voor eenmalig gebruik: het maakte deel uit van Kissingers beleid om samen te werken met mensen die

het niet met hem eens waren. Volgens collega's leek hij beter met zijn vijanden dan met zijn vrienden te kunnen opschieten.

Zonder vijanden om ons heen, worden we gezapig. Een vijand die ons op de nek zit, houdt ons scherp en op ons qui-vive en zorgt ervoor dat we ons doel niet uit het oog verliezen. Soms is het dan ook beter om onze vijanden als vijanden te benutten en ze niet tot vrienden of bondgenoten om te vormen.

Mao Zedong zag strijd als een onmisbare tactiek op weg naar de macht. In 1937 vielen de Japanners China binnen, zodat de burgeroorlog tussen Mao's communisten en hun vijand, de nationalisten, onderbroken werd.

Uit vrees dat de Japanners hen in de pan zouden hakken, waren sommige communistenleiders er voorstander van de strijd tegen de Japanners aan de nationalisten over te laten en zelf deze periode te benutten om weer op krachten te komen. Mao was het hier niet mee eens: de Japanners konden volgens hem een zo groot land als China met geen mogelijkheid onder de voet lopen en lange tijd bezet houden. Wanneer ze weer uit China weg waren, zouden de communisten, als ze jarenlang niet gevochten hadden, krachteloos geworden zijn en slecht toegerust om de strijd met de nationalisten weer op te vatten. Als ze het daarentegen opnamen tegen een formidabele vijand als de Japanners zou dat een geweldige training zijn voor het zootje ongeregeld dat het communistische leger vormde. Mao's plan werd aangenomen en het werkte: toen de Japanners zich eindelijk terugtrokken, hadden de communisten de gevechtservaring opgedaan die hen zou helpen de nationalisten te overwinnen.

Jaren later deed een Japanse bezoeker een poging zich bij Mao te verontschuldigen voor het feit dat zijn land China was binnengevallen. Mao onderbrak hem: 'Zou ik jullie niet eerder moeten bedanken?' Zonder een waardige tegenstander, zo lichtte hij toe, kan een man of een groep niet sterker worden.

Mao's strategie van voortdurende strijd bevat een aantal componenten die eruit springen. Ten eerste: wees ervan verzekerd dat u uiteindelijk als overwinnaar naar voren zult komen. Ga nooit een gevecht aan met iemand

van wie u niet zeker weet dat u hem kunt verslaan, zoals Mao wist dat de Japanners mettertijd verslagen zouden worden. Ten tweede: als u geen duidelijke vijanden hebt, moet u in voorkomende gevallen een gemakkelijk doelwit creëren, wat zelfs kan neerkomen op het tot vijand maken van een vriend. Mao maakte in de politiek keer op keer gebruik van deze tactiek. Ten derde: gebruik dergelijke vijanden om uw doelstellingen duidelijker te krijgen bij het grote publiek, zelfs door het voor te stellen als een strijd tussen goed en kwaad. Mao moedigde China's geschillen met de Sovjet-Unie en de Verenigde Staten feitelijk aan; zonder uitgesproken vijanden, meende hij, zou zijn volk elk besef van wat het Chinese communisme te betekenen had verliezen. Een scherp omlijnde vijand is een veel sprekender argument voor uw kant van de zaak dan alle woorden die u bij elkaar zou weten te verzinnen.

Laat u door de aanwezigheid van vijanden nimmer uit het veld slaan of zenuwachtig maken: u bent veel beter af met een of twee verklaarde tegenstanders dan wanneer u niet zou weten waar uw werkelijke vijanden te vinden zijn. Iemand met macht verwelkomt het conflict en gebruikt zijn vijanden ter bevordering van zijn reputatie als onwankelbare vechtersbaas op wie men in onzekere tijden kan bouwen.

Symbool: de muil van de ondankbaarheid. Als u weet wat er gebeurt als u een vinger in de bek van een leeuw steekt, zorgt u wel dat u erbij uit de buurt blijft. Met vrienden ontbreekt het u aan een dergelijke behoedzaamheid, en als u hen in dienst neemt, zullen ze u uit een volledig gebrek aan erkentelijkheid levend verslinden.

Jurisprudentie: Weet hoe u uw vijanden ten eigen bate kunt gebruiken. U moet leren het zwaard niet bij het lemmet aan te vatten, want daarbij kunt u zich snijden, maar bij het gevest, wat u de mogelijkheid biedt u te verdedigen. De wijze profiteert meer van zijn vijanden dan een dwaas van zijn vrienden. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Hoewel het normaal gesproken het beste is werk en vriendschap gescheiden te houden, zijn er situaties waarin een vriend met meer profijt benut kan worden dan een vijand. Een man met macht heeft bijvoorbeeld vaak smerige karweitjes die opgeknapt moeten worden, maar met het oog op de buitenwacht is het over het algemeen verkieslijker als hij anderen hiermee belast: vrienden kwijten zich hier gewoonlijk het best van, aangezien ze uit genegenheid voor hem eerder bereid zijn risico's te nemen. Bovendien, als de plannen om de een of andere reden verkeerd uitpakken, kan men zich van een vriend bedienen als een gemakkelijke zondebok. Het 'in ongenade vallen van de favoriet' was een truc die heel veel door koningen en andere heersers is toegepast: ze lieten hun getrouwste vriend aan het hof deze val maken als bij vergissing, want de mensen zouden niet willen geloven dat ze met een dergelijk doel voor ogen een vriend met opzet zouden opofferen. Als u een dergelijke kaart hebt uitgespeeld, bent u deze vriend uiteraard voor altijd kwijt. Het is dan ook het meest raadzaam de rol van zondebok te reserveren voor iemand die u na staat, maar ook weer niet té.

Ten slotte is het probleem van het werken met vrienden dat het de scheidslijnen en de afstand waar het werk om vraagt doet vervagen. Als echter beide deelgenoten aan deze regeling beseffen welke risico's hieraan verbonden zijn, kan een vriend als werknemer vaak zeer profijtelijk zijn. Het is weliswaar zaak bij een dergelijke onderneming altijd op uw hoede te blijven; let op de geringste tekenen van emotionele stoornissen als jaloezie en ondankbaarheid. Op het terrein van de macht is er niets dat stabiel is en zelfs de intiemste vriend kan veranderen in de ergste van alle vijanden.

WET

3

HOUD UW WARE BEDOELINGEN STRIKT GEHEIM

UITSPRAAK

Zet iedereen voortdurend op het verkeerde been en onthul dus nooit de ware bedoeling van uw handelen. Als niemand in de gaten heeft waar u op uit bent, zal niemand zich ook kunnen voorbereiden op enige vorm van verdediging. Loop een flink eind met de mensen mee op het dwaalspoor dat ze volgen, leg op het gepaste moment een rookgordijn, en tegen de tijd dat ze eindelijk achter uw ware bedoelingen gekomen zijn, is het ruimschoots te laat.

DEEL 1: BRENG DE MENSEN MET LOKKERTJES OP EEN DWAALSPOOR

Als op enig moment in uw handelen de mensen het vermoeden beginnen te krijgen dat u ze in feite voor de gek aan het houden bent, dan is alles verloren. Geef ze dan ook geen enkele kans: zet valstrikken uit, lok ze bij u vandaan, breng ze op een dwaalspoor, speel vals, doe net alsof u wel oprecht bent, geef signalen af die voor tweeërlei uitleg vatbaar zijn, hou ze een worst voor. En zolang ze het onderscheid tussen echt en nep niet kunnen maken, zullen ze ook niet achter uw ware bedoeling kúnnen komen.

OVERTREDING VAN DE WET

Wekenlang luisterde Ninon de Lenclos, de meest notoire courtisane van het zeventiende-eeuwse Frankrijk, geduldig naar de markies de Sévigné, die haar uitentreuren beschreef welke moeilijkheden hij op zijn pad vond bij de jacht op een mooie, maar lastige jonge gravin. Ninon was toentertijd tweeënzestig jaar oud en volledig doorkneed in zaken de liefde betreffende; de markies was een knappe, zwierige knaap van tweeëntwintig, maar als vrijer hopeloos onervaren. Aanvankelijk vond Ninon het wel amusant de markies over zijn blunders te horen vertellen, maar ten slotte kreeg ze er genoeg van. Ze was allergisch voor elke vorm van gestuntel en zeer in het bijzonder waar het de verleiding van een vrouw betrof, en dus besloot ze de jongeman onder haar vleugels te nemen. Ten eerste moest hij gaan inzien dat het hier om oorlog ging en dat de fraaie gravin een citadel was die hij even weloverwogen als een generaal moest belegeren. Elke stap moest met bijzonder veel aandacht voor detail en nuancering worden voorbereid en uitgevoerd.

Ninon gaf de markies de instructie van voren af aan te beginnen en de gravin met enige distantie en nonchalance te benaderen. De volgende keer dat ze met zijn tweeën alleen waren, moest hij op een vertrouwelijke voet van vriendschap met haar omgaan, niet als potentiële minnaar. Dat was om zijn oude sporen uit te wissen. De gravin mocht zijn belangstelling voor haar

niet langer als iets vanzelfsprekends zien; misschien was hij wel alleen in vriendschap geïnteresseerd.

Ninon dacht nog verder vooruit. Wanneer de gravin niet meer zou weten waar ze aan toe was, werd het tijd haar jaloers te maken. Bij hun volgende ontmoeting, tijdens een groot feest in Parijs, zou de markies moeten verschijnen met een mooie jonge vrouw aan zijn zijde. Deze mooie jonge vrouw had al even mooie vriendinnen, zodat waar de gravin de markies ook mocht tegenkomen, hij altijd in het gezelschap van de betoverendste jonge vrouwen van Parijs zou verkeren. Hierdoor zou de gravin niet slechts groen gaan zien van jaloezie, ze zou de markies ook gaan bekijken als iemand die door anderen werd begeerd. Het viel Ninon niet mee om het de markies aan zijn verstand te brengen, maar ze legde hem geduldig uit dat een vrouw die iets in een man ziet, het liefst heeft dat ook andere vrouwen dat doen. Niet alleen verschaft zoiets hem ogenblikkelijk een zekere waarde, het maakt het ook een stuk bevredigender hem voor de neus van anderen weg te kapen.

Wanneer de gravin eenmaal jaloers was en tevens geïntrigeerd, was de tijd gekomen haar te verschalken. Op instructie van Ninon zou de markies zich niet meer vertonen bij gelegenheden waar de gravin verwachtte hem te zullen zien. En dan zou hij plotsklaps zijn opwachting maken in salons waar hij voorheen niet kwam, maar die door de gravin gefrequenteerd werden. Ze zou zijn bewegingen niet meer kunnen voorspellen. Door dit alles zou ze in een staat van emotionele verwarring geraken, een voorwaarde voor succesvolle verleiding.

Al deze strategische zetten werden ten uitvoer gebracht en namen verschillende weken in beslag. Ninon hield de vorderingen van de markies bij: via haar spionnennetwerk kwam ze te weten dat de gravin iets harder lachte om diens geestigheden en met meer aandacht luisterde naar wat hij te vertellen had. Ze vernam dat de gravin plotseling over hem aan het rondvragen was. Haar vrienden vertelden haar dat bij soirees en meer van dergelijke gelegenheden de gravin vaak naar de markies opkeek en hem met haar ogen volgde waar hij ging. Ninon was er zeker van dat de jonge vrouw langzamerhand onder zijn bekoring kwam. Het was nu nog slechts een

kwestie van weken, wellicht een maand of twee, drie, maar dan zou, als alles gladjes verliep, de citadel vallen.

Een paar dagen daarna was de markies bij de gravin thuis. Ze waren alleen. Plotseling leek hij een geheel ander mens: dit keer volgde hij zijn eigen impulsen, in plaats van de instructies van Ninon; hij pakte de handen van de gravin beet en vertelde haar dat hij verliefd op haar was. De jonge vrouw leek in de war gebracht, een reactie die hij niet had verwacht. Haar houding werd er een van beleefde afstandelijkheid en even later verontschuldigde ze zich. De rest van de avond ontweek ze zijn blikken, en ze was er niet om hem goedenacht te wensen. De volgende paar keer dat hij bij haar aan de deur kwam, kreeg hij te horen dat ze niet thuis was. Toen ze hem uiteindelijk weer eens bij zich toeliet, voelden de twee zich opgelaten in elkaars gezelschap. De betovering was verbroken.

Uitleg

Ninon de Lenclos was een expert op het terrein van de liefdeskunst. De grootste schrijvers, denkers en politici uit die tijd waren haar minnaars geweest – mannen als La Rochefoucauld, Molière en Richelieu. Verleiding was voor haar een spel dat met vaardigheid gespeeld diende te worden. Toen ze op leeftijd raakte en haar reputatie haar toppen had bereikt, zonden de meest vooraanstaande families van Frankrijk hun zonen naar haar toe om liefdesonderricht te ontvangen.

Ninon wist dat mannen en vrouwen sterk van elkaar verschillen, maar wel hetzelfde ervaren wanneer er verleiding in het spel is: heel diep vanbinnen weten ze meestal wel wanneer er sprake is van verleiding, maar ze geven eraan toe omdat ze het heerlijk vinden om de tuin te worden geleid. Het is een genot je te laten gaan en de ander toe te staan jou via een omweg een onbekend gebied te laten betreden. Bij verleiding staat of valt alles echter met de suggestie. Het doel mag niet worden aangekondigd of met zoveel woorden onthuld. Moffel uw doelen juist weg. Als u wilt dat de mensen zich aan uw leiding onderwerpen, moeten ze in opperste staat van verwarring worden gebracht. Zet een stevige *ruis* op de signalen die u afgeeft; doe of u geïnteresseerd bent in een andere man of vrouw (het lokkertje), dan weer in

het doel van uw handelen, laat vervolgens blijken dat geen van beide u interesseert, enzovoort. Zo'n patroon is overigens niet alleen verwarrend, het is nog opwindend ook.

Probeert u dit verhaal even vanuit het gezichtspunt van de gravin voor te stellen: ze wist dat de markies een spel speelde, maar dit spel verrukte haar. Ze wist niet waar hij haar heen voerde, maar dat was des te beter. De zetten die hij deed, intrigeerden haar, elk ervan deed haar uitzien naar de volgende; ze genoot zelfs van haar jaloezie en verwarring, want soms is elke vorm van emotie beter dan het saaie besef van zekerheid. Misschien had de markies wel heimelijke motieven; de meeste mannen hebben die. Ze was echter maar al te graag bereid af te wachten wat ervan kwam, en als ze maar lang genoeg had moeten wachten, zou het er uiteindelijk ook niet toe gedaan hebben wat hij in de zin had.

Op het moment dat de markies het fatale woord 'liefde' in de mond nam, werd alles echter compleet anders. Dit was geen spel meer waarin zetten te verwachten vielen, dit was niet meer dan plomp vertoon van hartstocht. Zijn bedoeling werd duidelijk: hij probeerde haar écht te verleiden. Hierdoor kwam alles wat hij gedaan had in een ander licht te staan. Alles wat eerst charmant was leek nu lelijk en achterbaks; de gravin voelde zich gebruikt en geneerde zich. Er viel een deur dicht die nooit meer open zou gaan.

Zorg dat men u niet voor een bedrieger aanziet, ook al is dezer dagen het leven onmogelijk indien men dit niet is. Laat uw grootste slinksheid eruit bestaan te verhullen wat op slinksheid lijkt.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

NALEVING VAN DE WET

In 1850 stond de jonge Otto von Bismarck, op dat moment een vijfendertigjarige afgevaardigde in het Pruisische parlement, voor een keerpunt in zijn carrière. De belangrijkste kwesties die toentertijd speelden, waren de unificatie van de talrijke staatjes (waaronder Pruisen) waarin Duitsland was opgedeeld, en een oorlog tegen Oostenrijk, de machtige buur

in het zuiden die het liefst zag dat de Duitsers zwak en onderling verdeeld bleven en die zelfs dreigde tussenbeide te komen indien zij zouden proberen een eenheid te smeden. Prins Wilhelm, de volgende die aan de beurt was om koning van Pruisen te worden, was vóór een oorlog en ook het parlement stond erachter en was bereid met een mobilisatie in te stemmen. Tégen een oorlog waren als enigen de koning zelf, Frederik Willem IV, en zijn ministers, die een verzoenende houding tegenover de machtige Oostenrijkers wilden aannemen.

Gedurende zijn hele loopbaan had Bismarck zich een getrouwe en zelfs gepassioneerde voorvechter van Pruisische grootheid en macht betoond. Hij droomde van Duitse eenwording en wilde niets liever dan tegen Oostenrijk ten strijde te trekken om dat land, dat Duitsland zo lang verdeeld had gehouden, op de knieën te dwingen. Als voormalig soldaat zag hij oorlogvoering als een glorieuze zaak.

Dit was immers de man die jaren later zou zeggen: ‘De grote kwesties van deze tijd zullen niet door redevoeringen en meerderheidsbesluiten worden beslecht, maar door ijzer en bloed.’

Desondanks hield Bismarck, de gloedvolle patriot en liefhebber van militaire glorie, toen de koortsige oorlogsstemming op haar hoogtepunt was, een rede in het parlement die alle aanwezigen met stomheid sloeg: ‘Wee de staatsman,’ zo zei hij, ‘die een oorlog begint zonder een reden die nog steeds geldig zal zijn als de oorlog eenmaal voorbij is! Na de oorlog zult u allen op een andere manier tegen deze kwesties aankijken. Durft u dan de confrontatie aan met de boer die naar de asresten van zijn boerderij staat te kijken, met de man die invalide is geworden, met de vader die zijn kinderen verloren heeft?’ Niet alleen weidde Bismarck nog verder uit over de waanzin van deze oorlog, hij ging zelfs zo ver Oostenrijk te prijzen en de daden van dat land te verdedigen, wat wel uiterst curieus mocht heten. Dit druiste in tegen alles waarvoor hij zich had ingezet. Het had onmiddellijke gevolgen. Bismarck was tegen de oorlog – wat had dat in hemelsnaam te betekenen? De overige afgevaardigden waren de kluts kwijt en een flink aantal van hen stemde anders dan hun bedoeling was geweest. Uiteindelijk kwamen de

koning en zijn ministers als overwinnaars te voorschijn en werd een oorlog afgewend.

Een paar weken na Bismarcks ongehoorde toespraak benoemde de koning hem tot lid van de ministerraad, uit dankbaarheid dat hij zich voor vrede had uitgesproken. Enkele jaren later werd hij de Pruisische ministerpresident. In die hoedanigheid voerde hij zijn land en een vredelievende koning naar een oorlog met Oostenrijk, liep dit voormalige wereldrijk onder de voet en vestigde een machtige Duitse staat, met Pruisen aan het hoofd.

Uitleg

Toen hij in 1850 zijn redevoering hield, had Bismarck een aantal dingen op een rijtje gezet. In de eerste plaats besefte hij dat het Pruisische leger, dat in zijn ontwikkeling geen gelijke tred had gehouden met andere Europese legers, niet klaar was voor een oorlog, dat Oostenrijk daarentegen best eens zou kunnen winnen en dat dat voor de toekomst rampzalig zou zijn. In de tweede plaats zou, als de oorlog verloren werd en Bismarck er zijn steun aan had gegeven, zijn loopbaan lelijk in gevaar komen. De koning en zijn behoudende ministers wensten vrede, Bismarck macht. De oplossing was zijn ware bedoelingen te verheimelijken, een zaak te steunen die hij verfoeide en dingen te zeggen waarop hij met hoon zou reageren als iemand anders ze sprak. Een hele natie werd voor de gek gehouden. Het was vanwege Bismarcks toespraak dat de koning hem tot minister benoemde, een positie van waaruit hij al spoedig opklom tot minister-president, zodat hij voldoende macht kreeg om het Pruisische militaire apparaat te versterken en te bereiken wat hij aldoor al gewild had: vernedering van Oostenrijk en unificatie van Duitsland met Pruisen als koploper.

Bismarck was ongetwijfeld een van de knapste staatslieden die ooit geleefd hebben, hij was een meesterlijk strateeg en een meesterlijk bedrieger. Niemand vermoedde wat hij in dit geval in de zin had. Als hij lucht had gegeven aan zijn werkelijke bedoelingen en zou hebben aangevoerd dat het beter was nu nog te wachten en pas later te vechten, zou hij het pleit niet gewonnen hebben, omdat de meeste Pruisen op dat moment oorlog wilden

en abusievelijk veronderstelden dat hun leger superieur was aan het Oostenrijkse. En als hij met vleierijen bij de koning was aangekomen en hem gevraagd zou hebben hem minister te maken in ruil voor steun aan het streven naar vrede, dan zou ook dat hem niet gelukt zijn: de koning zou zijn aspiraties hebben gewantrouwd en aan zijn oprechtheid hebben getwijfeld. Door volstrekt onoprecht te zijn, misleidde hij iedereen, verheimelijkte zijn oogmerk en bereikte alles wat hij zich wenste. Zoveel vermag het verheimelijken van uw bedoelingen.

MACHTSMIDDELEN

De meeste mensen zijn als het ware een open boek. Ze hebben het hart op hun tong, flappen er bij elke willekeurige gelegenheid uit wat ze denken en maken geen geheim van wat ze van plan zijn of op het oog hebben. Daar zijn verschillende verklaringen voor. Ten eerste is het tamelijk normaal dat mensen graag over hun gevoelens en plannen voor de toekomst praten. Het kost ookwel moeite om je tong in bedwang te houden en je te beheersen wat je gedachten en intenties betreft. Ten tweede menen veel mensen dat ze door open en eerlijk te zijn sympathiek overkomen en de ander voor zich innemen. Maar dat is quatsch. In feite houden ze de ander juist voor de gek. Eerlijkheid is als een bot mes: je kunt je er lelijk aan bezeren, maar snijden kun je er niet mee. Met eerlijkheid schoffeer je de ander! Het is heel wat verstandiger uw woorden te wikken en te wegen en de mensen te vertellen wat zij graag van u willen horen in plaats van met de harde, rauwe ‘waarheid’ op de proppen te komen waarin vooral uzelf gelooft. Daar komt nog bij dat die zogezegde totale openheid van u voor de ander uiterst vervelend is en ook te ‘intiem’, zodat het onmogelijk wordt nog respect of ontzag af te dwingen. Macht is voor iemand die een dergelijk gevoelsmechanisme niet onder controle heeft, niet weggelegd.

Als u hartstochtelijk naar macht verlangt, leg die eerlijkheid dan snel opzij en oefen uzelf in het verbergen van uw bedoelingen. Zodra u daarin slaagt, zult u altijd de ander de baas kunnen zijn. Aan de vaardigheid om uw bedoelingen verborgen te houden ligt een eenvoudige waarheid over de

menselijke aard ten grondslag: instinctief zullen we altijd vertrouwen op onze eerste indrukken. We moeten wel, want we kunnen nu eenmaal niet de hele tijd gaan zitten twijfelen of wat we zien en horen wel waar is. Voortdurend lopen bedenken dat wat we waarnemen in werkelijkheid iets anders camoufleert – we zouden er doodmoe van raken en we zouden doodsbange mensen worden. Om deze reden is het relatief gemakkelijk om uw ware bedoelingen te verheimelijken. Laat geen belangstelling blijken voor iets waar u eigenlijk wel belangstelling voor hebt, loop het doel dat u voor ogen staat opzettelijk voorbij, en zorg ervoor dat de mensen dát juist zien en ze zullen dát beschouwen als dé waarheid over u. Zodra hun aandacht daarop gefixeerd is, zien ze in hun dode hoek niet meer waar u werkelijk op uit bent. Zet het spel van verheimelijking voort door tegenstrijdige signalen af te geven (verlangen én onverschilligheid) en u brengt de ander niet alleen op een dwaalspoor maar doet tegelijkertijd het verlangen van de ander naar u ontwaken.

Een veelgebruikte misleidingsmanoeuvre bestaat erin een idee of zaak te steunen die in werkelijkheid geheel niet met uw eigen opvatting in overeenstemming is. Bismarck deed dat in zijn speech in 1850 en scoorde daarmee op grootse wijze. De meeste mensen zullen denken dat u kennelijk van gedachten veranderd bent en het hart nu op de juiste plaats hebt, want met andermans waarden, gevoelens en gedachten spelen, nee, dat zou barbaars zijn! Hetzelfde geldt voor wat ik ‘lokkertjes’ noem: toon interesse voor iets dat u verder koud laat en uw tegenstanders zullen het spoor bijster raken en in hun berekeningen de ene fout na de andere maken.

In 1711, tijdens de Spaanse Successieoorlog, wilde de hertog van Marlborough, de aanvoerder van het Engelse leger, een strategisch zeer belangrijk fort vernietigen, omdat het een vitale doorgangsweg naar Frankrijk bewaakte. Maar hij wist dat als hij het verwoestte de Fransen door zouden hebben wat hij van plan was: langs die route oprukken. En dus deed hij iets anders: hij nam het fort alleen maar in en bracht er een klein garnizoen in onder, zodat het leek alsof hij er zo zijn bedoelingen mee had. De Fransen vielen het fort aan en de hertog liet ze het heroveren. Zodra ze het weer terug hadden, verwoestten zíj het echter, handelend vanuit de

gedachte dat de hertog het om een belangrijke reden had willen hebben. Toen het fort met de grond gelijk was gemaakt, lag de weg er onbeschermd bij en kon Marlborough gemakkelijk Frankrijk in marcheren.

Gebruik deze tactiek op de volgende wijze: verberg uw bedoelingen, niet door u in uzelf op te sluiten (wat het risico inhoudt dat de mensen u voor een stiekemerd houden en wantrouwig worden), maar door eindeloos door te praten over uw wensen en doelstellingen – alleen niet de echte. Daarmee slaat u drie vliegen in één klap: het lijkt net of u vriendelijk, open en aardig bent, u houdt uw bedoelingen verborgen en u zet uw rivalen op een dwaalspoor, zodat ze een aardig poosje zoet zijn.

Een ander krachtig hulpmiddel bij het verheimelijken van uw plannen is de schijn van oprechtheid. Dit was de manier waarop Jago Othello misleidde en tot de ondergang bracht: hoe had Othello hem, gezien de kracht van zijn emoties en zijn schijnbaar zo oprechte bekommernis over Desdemona's vermeende ontrouw, nu kunnen wantrouwen? Zo nam ook de meester-oplichter Yellow Kid Weil de sukkelaars bij de neus: ze geloofden zo heilig in de smakelijke worst die hij ze voorhing (valse effecten, een renpaard met een omgekochte jockey) dat ze aan zijn 'ware verhaal' onmogelijk konden twijfelen. Maar natuurlijk moet u hierin niet te ver gaan. Oprechtheid is verraderlijk gereedschap. Overdrijf, en wantrouwen is uw loon. Houd maat en blijf geloofwaardig, of anders valt uw list zelf door de mand.

Als u van schijnoprechtheid een effectief wapen wilt maken om er uw ware bedoelingen mee te verheimelijken, tracht u dan oprechtheid en rechtvaardigheid eigen te maken als belangrijke sociale vaardigheden. En toon ze royaal in het openbaar! Geneer u op tijd en stond niet voor een uitspraak die blijk geeft van uw prachtige inborst, maar hoed u voor werkelijk engagement – zo gek bent u nu ook weer niet! Talleyrand, minister onder Napoleon, wist op meesterlijke wijze mensen te doen geloven dat hij ze geheel en al vertrouwde door ze een of ander onschuldig (publiek) geheimpje te onthullen, dat zodoende dezelfde uitwerking had als de worst voor de ezel.

Vergeet ook niet: de beste misleider zal alles op alles zetten om zijn schelmenstreken toe te dekken. Ze cultiveren op het ene moment een imago van eerlijkheid om op die manier hun oneerlijkheid van een ander moment aan het zicht te onttrekken. Eerlijkheid is al net zo'n 'lokkertje' als al hun andere wapens.

DEEL 2: LEG EEN ROOKGORDIJN OVER UW HANDELEN

Misleiding is altijd de beste strategie, maar de beste vormen hiervan vereisen een rookgordijn, om de aandacht van de mensen van uw werkelijke bedoelingen af te leiden. Een neutrale buitenkant – het ondoorgrondelijke pokergezicht bijvoorbeeld – is gewoonlijk een volmaakt rookgordijn; u kunt uw plannen dan verbergen achter het geruststellend bekende. Wanneer u de sufkop in kwestie langs gebaande paden voert, zal hij niets in de gaten hebben als u hem in een hinderlaag laat lopen.

JEHU ROEIT DE DIENST VAN BAÄL UIT

Daarop vergaderde Jehu het gehele volk en zeide tot hen: Achab heeft Baäl maar weinig gediend, Jehu zal hem meer dienen. Roept dan nu alle profeten van Baäl, al zijn dienaren en al zijn priesters tot mij, laat niemand gemist worden, want ik wil een groot offerfeest voor Baäl aanrichten; niemand die gemist wordt, zal in leven blijven. Maar Jehu deed dit met listige bedoeling om de dienaren van Baäl uit te roeien. Jehu zeide: Bereidt een heilig feest voor ter ere van Baäl. En zij riepen dat uit. Jehu zond boden door geheel Israël, en al de dienaren van Baäl kwamen, niemand bleef weg. Zij kwamen naar de tempel van Baäl, en de tempel van Baäl liep vol van het ene einde tot het andere. […] Daarna kwam Jehu […] naar de tempel van Baäl en zeide tot de dienaren van Baäl: Ziet nauwkeurig toe en zorgt, dat hier onder u niemand zij van de dienaren des Heren, maar uitsluitend dienaren van Baäl. Toen gingen zij naar binnen om slachtoffers en brandoffers te brengen. Jehu had nu tachtig man buiten opgesteld, en had gezegd: Wie een van de mannen die ik in uw handen lever, laat ontsnappen, zijn leven komt in de plaats van diens leven. Zodra hij gereed was met het brengen van het brandoffer, zeide Jehu tot de garde en de hoofdlieden: Gaat naar binnen, slaat hen neer, laat niemand ontkomen! Toen sloegen zij hen neer met de scherpte des zwaards, en de garde en de hoofdlieden wierpen (de lijken) weg. Daarop gingen zij weer naar de stadswijk van de tempel van Baäl. En zij brachten de gewijde stenen van de tempel van Baäl naar buiten en verbrandden die. Voorts haalden zij de gewijde steen van Baäl omver en maakten er beerputten van, tot op de huidige dag. Zo verdelgde Jehu Baäl uit Israël.

NALEVING VAN DE WET (1)

In het jaar 1910 verkocht ene meneer Sam Geezil uit Chicago zijn veembedrijf voor een bedrag van nog net geen miljoen dollar. Hij ging half en half met pensioen en hield zich alleen nog bezig met het beheer van zijn talrijke bezittingen, maar diep vanbinnen knaagde in hem het verlangen naar de goede oude tijd waarin hij intensief zaken deed. Op een dag kwam er een jongeman bij hem op kantoor, Joseph Weil, die een appartement wilde kopen dat Geezil in de verkoop had gedaan. Geezil legde hem uit wat de koopvoorwaarden inhielden: de prijs was 8000 dollar, maar hij verlangde een aanbetaling van slechts 2000 dollar. Weil zei dat hij er een nachtje over zou slapen, maar toen hij de volgende dag terugkwam bood hij aan de hele 8000 dollar contant te zullen betalen, als Geezil nog een paar dagen wilde wachten totdat een transactie waarmee Weil bezig was eenmaal rond was. Ook al was hij dan zo goed als met pensioen, een schrandere zakenman als Geezil was toch wel benieuwd hoe Weil in zo'n korte tijd zo veel contanten (naar huidige maatstaven zo'n 150 000 dollar) bijeen kon krijgen. Weil leek er verder niet op in te willen gaan en begon over iets anders, maar Geezil bleef doorvragen. Uiteindelijk kwam Weil, na de verzekering te hebben gekregen dat het niet doorverteld zou worden, met het volgende verhaal.

Weils oom was secretaris van een clubje van financiers, stuk voor stuk multimiljonairs. Deze rijke lieden hadden tien jaar eerder in Michigan voor een zeer billijke prijs een jachthuis gekocht. Ze hadden dat huis al een aantal jaren niet meer benut en dus hadden ze besloten het van de hand te doen en Weils oom opdracht gegeven het te verkopen voor wat hij er maar voor kon krijgen. Om bepaalde – goede – redenen koesterde de oom al een aantal jaren wrok tegen de miljonairs; nu had hij de kans om ze een hak te zetten. Hij wilde het huis voor 35 000 dollar verkopen aan een nepkoper (het was Weils taak er een op te snorren). De financiers waren zo rijk, dat de lage verkoopprijs hun niets kon schelen. De koper die in het complot zat, zou het huis dan weer doorverkopen tegen de prijs die het werkelijk waard was,

namelijk zo'n 155 000 dollar. De oom, Weil en de derde man zouden de winst uit deze tweede verkoop met elkaar delen. Het was allemaal volkomen legaal en diende een goed doel: de niet meer dan gerechtvaardigde schadeloosstelling van de oom.

Geezil wist voldoende: hij wilde als nepkoper optreden. Weil wilde hem er liever niet bij betrekken, maar Geezil was niet meer te houden, de gedachte aan fikse winst en nog wat avontuur op de koop toe deed hem watertanden. Weil legde uit dat hij de 35 000 dollar in contanten op tafel zou moeten leggen om de zaak rond te krijgen. Geezil, zelf miljonair, zei dat hij maar met zijn vingers hoefde te knippen om aan dat geld te komen. Weil liet zich uiteindelijk overhalen en zei dat hij een ontmoeting tussen zijn oom, Geezil en de financiers in de stad Galesburg in Illinois zou regelen.

In de trein naar Galesburg ontmoette Geezil de oom, een imponerende man met wie hij gretig over zaken begon te praten. Weil had nog iemand meegenomen, een nogal corpulente knaap die George Gross heette. Weil legde Geezil uit dat hij van beroep bokstrainer was, dat Gross een veelbelovende bokser was die bij hem trainde en dat hij Gross had meegevraagd om ervoor te zorgen dat de jongen in vorm bleef. Voor een veelbelovende bokser zag Gross er niet erg imponerend uit – hij had grijs haar en een bierbuik – maar Geezil was zo opgewonden door de transactie dat hij nauwelijks oog had voor het kwabbige voorkomen van de man.

Toen ze in Galesburg waren aangekomen, gingen Weil en zijn oom erop uit om de financiers te halen, terwijl Geezil in een hotelkamer bleef wachten met Gross, die prompt zijn boksbroek aantrok. Terwijl Geezil half en half toekeek, begon Gross te schaduwboksen. Doordat hij zo door iets anders in beslag werd genomen, schonk Geezil er geen aandacht aan dat de bokser al na een paar minuten trainen vervaarlijk hijgde, al zag zijn stijl van boksen er behoorlijk professioneel uit. Een uur later verschenen Weil en zijn oom weer ten tonele in het gezelschap van de financiers, een indrukwekkend, zelfs ontzagwekkend groepje mannen in dure kostuums. De ontmoeting verliep voorspoedig en de financiers stemden erin toe het jachthuis te verkopen aan Geezil, die de daarmee gemoeide 35 000 dollar al telegrafisch naar een plaatselijke bank had laten overschrijven.

Toen deze onbetekenende transactie was geregeld, gingen de financiers er eens goed voor zitten om zich op badinerende wijze over zaken uit de wereld van het grote geld uit te laten, waarbij ze met de naam 'J.P. Morgan' strooiden alsof ze de man persoonlijk kenden. Uiteindelijk keek een van hen wat aandachtiger naar de bokser in de hoek van de kamer. Weil legde uit wat de man daar deed. De financier verklaarde op zijn beurt dat hij ook een bokser in zijn entourage had en noemde die bij zijn naam. Weil lachte branieachtig en riep uit dat zijn man die ander met gemak knock-out zou slaan. De conversatie ontaardde in een twistgesprek. In de hitte van de woordenwisseling daagde Weil de mannen uit tot een weddenschap. De financiers gingen daar gretig op in en vertrokken om hun mannetje voor te bereiden op een gevecht de volgende dag.

Toen ze weg waren begon zijn oom meteen tegen Weil te schreeuwen, zonder zich voor Geezil in te houden: ze hadden helemaal niet genoeg geld om zo'n weddenschap aan te gaan, en als de financiers erachter zouden komen, zou de oom meteen de zak krijgen. Weil verontschuldigde zich bij hem dat hij hen in de nesten had gewerkt, maar hij had een plannetje: hij kende die andere bokser heel goed, en als ze die wat toestopten, zou hij er wel mee akkoord gaan het gevecht te verliezen. Maar waar moesten ze het geld voor de weddenschap dan vandaan halen, wierp de oom tegen. Zonder dat geld konden ze alles wel vergeten. Geezil had verder geen woorden nodig. Hij zou niet willen dat zíjn transactie gevaar liep als gevolg van onderling geruzie, en dus bood hij zijn eigen 35 000 dollar aan als deel van het voor de weddenschap benodigde geld. Zelfs als hij die erbij inschoot, kon hij altijd opnieuw geld laten overmaken en toch nog winst maken op de verkoop van het jachthuis. Oom en neef bedankten hem. Met de 15 000 dollar die ze zelf hadden en de 35 000 van Geezil, konden ze de weddenschap laten doorgaan. Die avond, toen Geezil in de hotelkamer zat te kijken naar de twee boksers die het afgesproken gevecht repeteerden, werd hij draaierig bij de gedachte aan de geweldige slag die hij zou slaan met de bokswedstrijd en de verkoop van het huis.

OP KLAARLICHTE DAG HEIMELIJK DE OCEAAN OVERSTEKEN

Dat wil zeggen: een facade oprichten die gaandeweg geheel en al geassocieerd gaat worden met een sfeer of indruk van vertrouwdheid, waarbinnen de strateeg zonder gezien te worden kan manoeuvreren, doordat alle ogen eraan gewend zijn geraakt vertrouwde dingen te zien.

UIT: *DE ZESENDERTIG STRATEGIEËN*, GECITEERD IN: THOMAS CLEARY, *The Japanese Art of War*, 1991

Het gevecht vond de volgende dag in een sportzaal plaats. Weil bekommerde zich om het geld, dat voor alle veiligheid in een kistje met een slot werd opgeborgen. Alles verliep zoals in de hotelkamer was uitgedacht. De financiers zaten gefrustreerd toe te kijken hoe hun eigen bokser afging, en Geezil dagdroomde van al het geld dat hij op zo'n makkelijke manier ging verdienen. Plotseling trof een woeste uithaal van de bokser van de financiers Gross keihard in het gezicht en deze ging tegen de vlakte. Toen hij tegen het canvas sloeg spoot er een straal bloed uit zijn mond. Hij rochelde en lag toen stil. Een van de financiers, een voormalig arts, voelde naar zijn hartslag; hij was dood. De miljonairs raakten in paniek: iedereen moest maken dat hij wegkwam voordat de politie zou arriveren, want ze zouden allemaal van moord beschuldigd kunnen worden.

Doodsbenauwd haastte Geezil zich de sportzaal uit en ging terug naar Chicago, met achterlating van zijn 35 000 dollar, die hij maar al te graag wilde vergeten, want dat leek slechts een geringe prijs om aan de verantwoordelijkheid voor een misdrijf te ontkomen. Hij wilde Weil en geen van de anderen ooit nog zien.

Nadat Geezil er als een haas vandoor was gegaan, kwam Gross overeind, geheel op eigen kracht. Het bloed dat uit zijn mond was gestroomd kwam uit een balletje gevuld met kippenbloed en warm water dat hij in zijn mond had verstopt. De hele onderneming was ontsproten aan het brein van Weil, beter bekend als 'The Yellow Kid', een van de vindingrijkste oplichters uit de geschiedenis. Weil deelde de 35 000 dollar met de financiers en de boksers (allemaal oplichters net als hij), geen gekke winst voor een paar dagen werken.

Uitleg

The Yellow Kid had voordat hij zijn valstrik uitzette, allang in de smiezen dat Geezil de volmaakte sufferd was. Hij wist dat de zwendel van de

bokswedstrijd dé truc was om Geezil op een snelle manier definitief van zijn geld af te helpen. Maar hij wist ook dat als hij begon met pogingen Geezil voor de bokswedstrijd warm te maken, zijn plannetje jammerlijk zou mislukken. Hij moest zijn interesse een andere kant op sturen, zorgen voor een rookgordijn, in dit geval de verkoop van het jachthuis.

Onderweg in de trein en op de hotelkamer was Geezil geheel gepreoccupeerd met de op handen zijnde transactie, het geld dat hem in de schoot geworpen zou worden, de kans met steenrijke lieden een babbeltje te maken. Het ontging hem dat Gross bepaald niet een van de jongsten was en geen goede conditie bezat. Zó sterk kan een rookgordijn de aandacht afleiden. Doordat hij zo opgeslorpt werd door de zakelijke deal, kon Geezils aandacht gemakkelijk verplaatst worden naar de bokswedstrijd, maar pas op een tijdstip dat het voor hem al te laat was om erg te hebben in enkele eigenaardigheden waardoor Gross normaliter door de mand zou zijn gevallen. De uitkomst van het gevecht hing toen immers af van omkoping en niet meer van de fysieke toestand van de bokser. En tot slot werd Geezil zo in beslag genomen door de schijnbare dood van de bokser, dat hij zijn geld geheel en al vergat.

Leer dit van The Yellow Kid: het volmaakte rookgordijn legt u door een onopvallende, vertrouwenwekkende façade op te trekken. Benader uw doelwit met een idee dat schijnbaar doodgewoon is: een zakelijk voorstel, financieel gefoezel. Hiermee leidt u de geest van de sukkel af en sust u zijn mogelijke argwaan in slaap. En dan leidt u hem met zachte hand een tweede pad op, de glibberige helling waarlangs hij hulpeloos in uw hinderlaag zal afglijden.

NALEVING VAN DE WET (2)

In het midden van de jaren twintig drong bij de machtige ‘warlords’ van Ethiopië het besef door dat een adellijke jongeman genaamd Haile Selassie, ware naam Ras Tafari Makonnen, hen onderhand allemaal de baas was en langzamerhand het punt bereikte dat hij zichzelf tot leider van hen allen kon uitroepen om het land voor het eerst sinds decennia weer tot een eenheid te

smeden. De meesten van zijn rivalen konden maar niet begrijpen hoe deze spichtige, bedaarde, welgemanierde man de macht naar zich toe had kunnen trekken. Toch was deze Haile Selassie in 1927 in staat de militaire leiders een voor een naar Addis Abeba te ontbieden om hem hun trouw te betuigen en hem als leider te erkennen.

Sommigen haastten zich dit te doen, anderen aarzelden, maar slechts één, Balcha van Sidamo, waagde het Haile Selassie te trotseren. Balcha was behalve een snoever een groot krijgsman en hij vond de nieuwe heerser maar slap en waardeloos. Hij liet nadrukkelijk blijken dat hij niet van zins was naar de hoofdstad te komen. Uiteindelijk gaf Haile Selassie op de hem eigen vriendelijke, maar besliste wijze Balcha het bevel te verschijnen. De krijgsheer besloot te gehoorzamen, maar was van plan deze pretendent naar de Ethiopische kroon een koekje van eigen deeg aan te bieden: hij zou in zijn eigen tempo naar Addis Abeba gaan, vergezeld door een leger van 10 000 man, een krijgsmacht die groot genoeg was om hem te beschermen en wellicht ook om een burgeroorlog te beginnen. Deze grote troepenmacht liet hij in een dal op vijf kilometer afstand van de hoofdstad bivak opslaan en daar wachtte hij, als een koning. Haile Selassie moest maar naar hem toe komen.

Haile Selassie zond afgezanten om Balcha te vragen aanwezig te willen zijn op een banket te zijner ere, dat op een middag zou worden gehouden. Maar Balcha was niet gek en beschikte over historische kennis: hij wist dat vroegere Ethiopische koningen en heersers banketten als valstrik hadden gebruikt. Als hij daar eenmaal was en behoorlijk wat drank achter zijn kiezen had, zou Selassie hem laten arresteren of vermoorden. Om duidelijk te maken dat hij de situatie wel doorzag, stemde hij erin toe naar het banket te komen, maar alleen als hij zijn persoonlijke lijfwacht mocht meenemen – zeshonderd van zijn beste soldaten, met hun wapens, en volledig paraat om hem en zichzelf te verdedigen. Tot Balcha's verwondering liet Haile Selassie uiterst beleefd weten dat het hem een eer zou zijn deze krijgslieden als gasten te verwelkomen.

Op weg naar het banket maande Balcha zijn soldaten niet dronken te worden en op hun hoede te zijn. Toen ze in het paleis waren, gedroeg Haile

Selassie zich allerhartelijkst. Hij was zeer respectvol tegen Balcha en behandelde hem alsof hij snakte naar diens instemming en steun. Maar Balcha dacht er niet over zich te laten inpakken en hij waarschuwde Haile Selassie dat als hij bij het vallen van de avond niet terug zou zijn in zijn kamp, zijn leger bevel had de hoofdstad aan te vallen. Haile Selassie toonde zich gekwetst door zijn wantrouwen. Tijdens de maaltijd, toen het tijd was voor de traditionele liederen ter ere van de Ethiopische leiders, stond hij er zeer nadrukkelijk op dat er alleen liederen gezongen werden waarin de krijgsheer van Sidamo hulde werd gebracht. Het kwam Balcha voor dat Haile Selassie bang was, dat hij geïntimideerd was geraakt door deze grote krijger die zich niet liet beetnemen. Balcha bespeurde een verandering en meende dat hij degene was die het in de komende dagen voor het zeggen zou krijgen.

Aan het einde van de middag begon Balcha met zijn soldaten aan de terugtocht naar het kamp, begeleid door toejuichingen en saluutschoten. Over zijn schouder terugkijkend naar de hoofdstad, dacht hij na over zijn strategie en hij zag al voor zich hoe zijn soldaten binnen enkele weken in triomf door de straten zouden marcheren en hoe Haile Selassie op zijn plaats zou worden gezet, dat wil zeggen gevangengezet of gedood zou worden. Toen Balcha echter in de buurt van zijn kamp kwam, zag hij dat er iets vreselijk mis was. Waar eerst fleurige tenten hadden gestaan, zo ver het oog reikte, was nu niets meer, alleen nog wat rook van gedoofde vuren. Wat voor duivelse magie was hier in het spel?

Een getuige vertelde Balcha wat zich had afgespeeld. Tijdens het banket was een grote legermacht onder aanvoering van een van Haile Selassies bondgenoten Balcha's kamp via een zijroute die hij niet had opgemerkt, heimelijk genaderd. Dit leger was echter niet gekomen om strijd te leveren; omdat hij wist dat het lawaai van een gevecht Balcha's oren zou bereiken, waarop hij met zijn lijfwacht van zeshonderd man terug zou komen snellen, had Haile Selassie zijn eigen troepen met manden vol goud en contanten bewapend. Ze hadden Balcha's manschappen omsingeld en al hun wapens opgekocht. Soldaten die weigerden mee te werken, konden gemakkelijk tot

andere gedachten worden gebracht. Binnen luttele uren was Balcha's strijdmacht volledig ontwapend en in alle windrichtingen verstrooid.

Beseffend in welk gevaar hij verkeerde, besloot Balcha met zijn zeshonderd manschappen naar het zuiden te marcheren om te hergroeperen, maar dezelfde legermacht die zijn soldaten had ontwapend versperde hem de weg. Een andere optie was naar de hoofdstad op te rukken, maar Haile Selassie hield een grote troepenmacht paraat om die te verdedigen. Als een schaker had hij al Balcha's zetten voorzien en hem mat gezet. Voor het eerst in zijn leven gaf Balcha zich over. Om voor zijn beide zonden, hoogmoed en ambitie, te boeten, stemde hij erin toe in het klooster te gaan.

Uitleg

Gedurende de lange heerschappij van Haile Selassie was er niemand die hem volledig wist te peilen. Ethiopiërs hebben graag leiders die aan de ruige kant zijn, maar Haile Selassie, die naar buiten toe het beeld uitdroeg van een aardig en vredelievend mens, hield het langer uit dan alle anderen. Hij liet nooit iets van kwaadheid of ongeduld blijken, maar paaide zijn slachtoffers met zijn vriendelijke glimlach, strooide hun zand in de ogen met zijn charme en kruiperigheid alvorens toe te slaan. In Balcha's geval speelde Haile Selassie in op de behoedzaamheid van de man, zijn argwaan dat het banket een valstrik was, wat het in feite ook was, maar een andere dan hij had verwacht. Door de manier waarop Haile Selassie Balcha's angsten in slaap suste – door hem toe te staan zijn lijfwacht mee te brengen, door hem flink in het zonnetje te zetten en hem het gevoel te geven dat hij de situatie meester was – legde hij een dicht rookgordijn dat de echte actie een aantal kilometers verderop aan het zicht onttrok.

Onthoud dit: paranoïde, achterdochtige types zijn gewoonlijk het makkelijkst te bedotten. Win hun vertrouwen op een bepaald terrein en u hebt een rookgordijn dat hun op een ander terrein het zicht belemmert, zodat u kunt komen aansluipen om hen met één vernietigende klap te vellen. Een gedienstig of in schijn oprecht gebaar, of een dat de superioriteit

van de ander lijkt in te houden, dit zijn allemaal volmaakte methoden om iemand op het verkeerde been te zetten.

Wanneer het op een deugdelijke manier wordt opgetrokken, is het rookgordijn een wapen dat zeer veel vermag. Het stelde de zachtaardige Haile Selassie in staat zijn vijand volledig te vernietigen zonder één kogel te hoeven afvuren.

Onderschat de macht van Tafari niet. Hij scharrelt rond als een muisje, maar hij heeft de muil van een leeuw.

DE LAATSTE WOORDEN VAN BALCHA VAN SIDAMO VOORDAT HIJ HET KLOOSTER IN GING

MACHTSMIDDELEN

Als u denkt dat bedriegers uitbundige lieden zijn die zich van ingewikkelde leugens en ellenlange praatjes bedienen om mensen te misleiden, zit u er heel erg naast. Het puikje onder de bedriegers maakt gebruik van een neutrale, onopvallende façade, die ervoor zorgt dat ze niet de aandacht op zichzelf vestigen. Ze weten dat buitenissige woorden en gebaren ogenblikkelijk achterdocht wekken. Wat zij daarentegen doen, is hun doelwit inpakken met wat vertrouwd, alledaags, onschadelijk is. In het geval van Weil, The Yellow Kid, was dat vertrouwde een zakelijke transactie. In het Ethiopische voorbeeld was het Selassies misleidende onderdanigheid: precies datgene wat Balcha van een zwakkere krijgsheer zou verwachten.

Zodra u de oplettendheid van de sukkel die u te grazen wilt nemen in slaap hebt gewiegd, heeft zo iemand geen erg meer in het bedrog dat er achter zijn rug wordt gepleegd. Dit valt terug te voeren op een simpele waarheid: mensen kunnen zich maar op één ding tegelijk richten. Het is gewoonweg te moeilijk voor ze om op de gedachte te komen dat de minzame, onschadelijke persoon met wie ze te maken hebben tegelijkertijd met nog iets anders bezig is. Hoe grijzer en egaler de rook van uw rookgordijn, hoe beter u uw bedriegerijen kunt verbergen. Wanneer u mensen met lokkertjes op een dwaalspoor brengt, bent u actief aan het misleiden. Met een rookgordijn daarentegen laat u ze in feite op eigen kracht

in uw val lopen. Veelal is dit ook de beste strategie om uw ware bedoelingen verstopt te houden, omdat het zo verdraaid hypnotiserend werkt.

De simpelste vorm van het rookgordijn is de gezichtsuitdrukking. Achter een neutrale, ondoorgrondelijke buitenkant kan men alle mogelijke onheil beramen zonder gesnapt te worden. Dit is een wapen dat de machtigste mensen uit de geschiedenis tot in de perfectie zijn gaan beheersen. Zo werd er gezegd dat niemand ook maar iets van het gezicht van Franklin D. Roosevelt kon aflezen. Baron James Rothschild maakte er zijn levenswerk van om zijn werkelijke gedachten achter nietszeggende glimlachjes en emotieloze blikken te verbergen. Stendhal schreef over Talleyrand: 'Nimmer was een gezicht minder een graadmeter.' Henry Kissinger had de gewoonte zijn opponenten aan de onderhandelingstafel tot gapens toe te vervelen met zijn monotone stem, uitdrukkingsloze gezicht en de eindeloze herhaling van details; en dan, als ze alleen nog maar glazig uit hun ogen konden kijken, sloeg hij ze plotseling met een lijst van niet misse voorwaarden om de oren. Overdonderd als ze waren, lieten ze zich dan gemakkelijk onder tafel vegen. Zoals het in een handleiding bij het pokerspel wordt uitgelegd: tijdens het spel gedraagt een goede speler zich zelden als een toneelspeler. Hij vertoont daarentegen een nietszeggend gedrag dat herkenbare patronen tot een minimum beperkt, tegenspelers frustreert en in verwarring brengt en diepere concentratie mogelijk maakt.

Het rookgordijn is een wendbaar begrip en kan op verschillende niveaus worden toegepast, zij het dat het altijd inspeelt op de psychologische principes afleiding en desoriëntering. Een van de succesvolste rookgordijnen is *het nobele gebaar*. Blijkbaar willen de mensen graag geloven dat nobele gebaren oprecht zijn, want dat is een plezierig geloof. Ze hebben vrijwel nooit in de gaten hoe bedrieglijk dergelijke gebaren kunnen zijn.

De kunsthandelaar Joseph Duveen zag zich ooit voor een geweldig probleem geplaatst. De miljonairs die grote kapitalen hadden neergeteld voor Duveens schilderijen, kwamen onderhand ruimte aan de muur te kort, en daar de successierechten steeds maar verder omhoog bleven gaan, leek het niet waarschijnlijk dat ze zouden blijven doorgaan met kopen. De oplossing was de National Gallery of Art in Washington, D.C., die Duveen in

het leven riep door Andrew Mellon zover te krijgen dat die zijn collectie bij deze instelling onderbracht. De National Gallery was de volmaakte façade voor Duveen. In een klap bespaarden zijn cliënten zo op de successierechten, creëerden ze ruimte aan de muur voor nieuwe aanwinsten en brachten ze het aanbod van het aantal schilderijen op de markt terug, zodat de opwaartse druk op de prijzen gehandhaafd bleef. Daarenboven verwierven de donateurs in de ogen van het grote publiek ook nog eens de status van weldoeners.

Een ander effectief rookgordijn is *het patroon*, het stellen van een reeks daden die het slachtoffer ertoe brengen te gaan denken dat u op dezelfde voet zult blijven voortgaan. Het patroon is een uitvloeisel van het psychologische verschijnsel anticipatie: ons gedrag voegt zich naar patronen, althans dat zijn we geneigd te denken.

In 1878 begon de Amerikaanse magnaat Jay Gould een bedrijf dat een bedreiging ging vormen voor de monopoliepositie van het telegraafbedrijf Western Union. De directie van Western Union besloot Goulds bedrijf op te kopen; zij moesten er een fors bedrag voor op tafel leggen, maar gingen ervan uit dat ze zich hiermee van een irritante concurrent ontdaan hadden. Maar een paar maanden later bemoeide Gould zich er toch weer mee. Hij klaagde dat hij onheus behandeld was en richtte een nieuw bedrijf op dat met Western Union en zijn nieuwste aanwinst moest concurreren. Er gebeurde hetzelfde als de eerste keer: Western Union kocht hem op om hem buiten te sluiten. Spoedig begon het patroon zich voor de derde maal af te tekenen, maar deze keer liet Gould zijn tanden zien: hij stortte zich onverhoeds in een overnamestrijd op leven en dood en wist Western Union volledig in zijn macht te krijgen. Hij had een patroon gevestigd dat de directie van dat bedrijf had verleid tot de verkeerde veronderstelling dat hij eropuit was zich tegen een forse prijs te laten uitkopen. Zodra ze hem betaald hadden, voelden ze zich weer op hun gemak en hadden niet door dat hij om een hogere inzet speelde. Het patroon werkt goed omdat het bij de ander de bedrieglijke verwachting oproept dat u het tegenovergestelde zult doen van wat u in werkelijkheid aan het doen bent.

Nog een psychologische zwakheid waarop men een rookgordijn kan baseren is de neiging die mensen hebben om het schijnbare voor de werkelijkheid aan te zien – het idee dat als iemand tot uw eigen groep lijkt te behoren dat ookwel zo zal zijn. Deze gewoonte maakt *de osmose* tot zo'n geweldige façade: u gaat simpelweg helemaal op in de kring van mensen om u heen. Hoe beter u hierin slaagt, hoe minder argwaan u wekt. Tijdens de Koude Oorlog in de jaren vijftig en zestig hebben, zoals inmiddels maar al te bekend is, niet weinig Britse overheidsdienaren geheimen doorgespeeld naar de Sovjets. Ze konden jarenlang hun gang gaan, omdat ze voor het oog fatsoenlijke types waren die op de juiste kostscholen hadden gezeten en wonderwel pasten in de bekakte kliek die daaruit voortkwam. Osmotische infiltratie in de eigen groep levert u het volmaakte rookgordijn voor spionage op. Hoe beter u zich hiervan kwijt, hoe beter u uw bedriegerspraktijken kunt verhullen.

Onthoud: het vereist geduld en nederigheid om uw briljante ware gedaante af te leggen en het kleurloze masker van onopvallendheid te gaan dragen. Wanhoop niet bij de gedachte er zo nietszeggend bij te moeten gaan lopen – in de meeste gevallen zal juist uw ondoorgrondelijkheid de mensen naar u toe trekken en u het aanzien geven van iemand met macht.

Symbool: de vacht van een schaap. Een schaap gaat nooit op strooptocht, een schaap doet niet aan bedrog, een schaap is weergaloos stom en gedwee. Met een schaapsvacht op zijn rug kan een vos zo de kippenren in lopen.

Jurisprudentie: Hebt u ooit wel eens gehoord van een goed generaal die de vijand van zijn plannen op de hoogte brengt als hij een citadel bij verrassing wil innemen? Verberg uw opzet en laat niets van uw vorderingen merken; geef de reikwijdte van uw intenties pas prijs wanneer ze niet meer verhinderd kunnen worden, wanneer het gevecht voorbij is. Behaal de overwinning nog voor u de oorlog verklaart. Imiteer kortom de strijdlustige lieden wier plannen slechts bekend zijn aan het verwoeste land waar ze doorheen getrokken zijn. (Ninon de l'Enclos, 1623–1706)

OMKERING VAN DE WET

Als u bekendstaat als iemand die rookgordijnen legt en mensen met allerlei verleidelijks in de val lokt, dan helpen al deze strategieën u op den duur geen zier om uw ware bedoelingen te maskeren. Ook als u wat op jaren begint te komen en succes hebt (gehad), zal het steeds moeilijker worden de listigaard te spelen die u ooit was. Stilaan kent men immers zijn pappenheimers!

Als u de naïeveling blijft uithangen, loopt u het risico voor een alleronsmakelijkste hypocriet te worden aangezien, waardoor uw manoeuvreerruimte uitermate beperkt wordt. In dat soort gevallen is het beter er maar voor uit te komen, u het air aan te meten van de goudeerlijke schurk of, beter nog, de berouwvolle schurk. U zult niet alleen bewonderd worden om uw openhartigheid, u zult ook – hoe wonderbaar en wonderschoon! – gewoon kunnen doorgaan met uw strategische hoogstandjes.

Met het klimmen der jaren leerde P.T. Barnum, de negentiendeeeuwse koning van de bedotterij, zijn reputatie als aartsbedrieger te koesteren. Hij organiseerde eens een bizonjacht in New Jersey, compleet met indianen en een stelletje geïmporteerde bizons. In de publiciteitscampagne prees hij de jacht aan als echt, maar in de praktijk bleek het zo'n geweldige nep dat de horden toeschouwers, in plaats van kwaad te worden en hun geld terug te eisen, zich er kostelijk mee vermaakten. Ze wisten dat Barnum aldoor streken uithaalde; dat was het geheim van zijn succes en men had hem er des te liever om. Zijn lering trekkend uit deze affaire, hield Barnum ermee op om al zijn trucjes verborgen te houden en deed zijn bedriegerijen zelfs volledig uit de doeken in zijn autobiografie. Het is zoals Kierkegaard schreef: 'De mensen willen bedrogen worden.'

Tot slot: hoewel het slim is de aandacht van uw ware bedoelingen af te leiden met een uitgestreken, zondags gezicht, zijn er uiteraard ook momenten waarop een allerhartelijkst, een joviaal en vooral zeer in het oog springend gebaar juist weerwel de exacte schijnbeweging is. De grote charlatans en kwakzalvers van het zeventiende- en achttiende-eeuwse Europa bedienden zich van humor en vermaak om hun publiek te bedotten. Een goede voorstelling kon de toeschouwers zo begoochelen dat ze niet

doorhadden dat ze bezwendeld werden. Een meester-oplichter kwam bijvoorbeeld in een pikzwarte, door zwarte paarden getrokken koets een stad of dorp binnenrijden, in het gezelschap van clowns, koorddansers en andere artiesten. Zo werden de mensen naar zijn demonstraties van elixirs en kwakzalversmiddeltjes gelokt. De charlatan deed het aldus voorkomen alsof alles om het vertier draaide, maar in werkelijkheid ging het om de verkoop van de elixirs en zogenaamd geneeskrachtige drankjes.

Het is zonneklaar dat spektakel en amusement uitstekende rookgordijnen vormen, maar ze zijn niet eindeloos te gebruiken. Het publiek raakt vermoeid, krijgt argwaan en heeft de truc uiteindelijk door. Charlatans moesten zich daarom ook in snel tempo van de ene naar de andere stad verplaatsen, om te voorkomen dat al voor hun vertrek bekend werd dat de drankjes niet werkten en het vermaak niet meer dan afleiding was. Machtige lieden met een neutraal voorkomen – de Talleyrands, de Rothschilds en de Selassies – kunnen hun misleidingspraktijken daarentegen op dezelfde plaats en gedurende hun hele leven blijven uitvoeren. Hun rol raakt nooit uitgespeeld en roept zelden argwaan op. Het kleurrijke rookgordijn dient behoedzaam te worden gebruikt, derhalve, en alleen wanneer de gelegenheid zich daartoe leent.

WET

4

ZEG ALTIJD MINDER DAN NODIG IS

UITSPRAAK

Wanneer u met woorden indruk op mensen wilt maken, komt u banaler en minder zelfverzekerd over naarmate u meer zegt. Ook al zegt u iets heel gewoons, het zal zeer origineel lijken als u in het vage blijft, sfinxachtig, een zin in het luchtledige laat hangen. Machtige mensen imponeren en intimideren door zo weinig mogelijk te zeggen. Hoe meer u zegt, hoe groter de kans dat u iets doms te berde brengt.

OVERTREDING VAN DE WET

Gnaeus Marcius, ook bekend als Coriolanus, was een beroemde legerheld in het oude Rome. In de eerste helft van de vijfde eeuw v.C. won hij menig belangrijke veldslag en behoedde de stad keer op keer voor calamiteiten. Aangezien hij de meeste tijd op het slagveld doorbracht, waren er maar

weinig Romeinen die hem persoonlijk kenden, waardoor hij een soort legendarische figuur werd.

In 454 v.C. vond Coriolanus dat het tijd werd zijn reputatie te gelde te maken en de politiek in te gaan. Hij stelde zich verkiesbaar voor de hoge post van consul. Het was traditie geworden dat kandidaten voor deze functie al vroeg in de race een toespraak hielden voor het grote publiek, en toen Coriolanus voor den volke verscheen, begon hij met het tonen van de tientallen littekens die hij gedurende zeventien jaar van strijd voor Rome had verzameld. Maar weinig mensen uit de menigte hoorden de uitgebreide toespraak die volgde; de littekens, bewijs van zijn heldenmoed en patriottisme, roerden de mensen tot tranen. Coriolanus' verkiezing leek verzekerd.

AAN HET HOF VAN DE LEEUW

Zijne majesteit de leeuw wilde, uit praalzucht, wel eens weten Waar hij meester was op aard en hoe al die landen heten. Hij zond dus naar alle kanten Van de wereld zijn gezanten, Ontbood van elke stam de meest belangrijke vazallen. Het feest zou een maand duren en dat zou hen wel bevallen. De boodschap met het zegelmerk van Zijne Majesteit Leek eerder een bevelschrift: 'Ieder weze er op tijd! Het protocol eist het bezoek van elke vazal, Als koning leeuw met pracht en praal het hoffeest openen zal.'

Toen de dag van de verkiezingen daar was, maakte Coriolanus zijn entree op het forum echter in het gezelschap van de voltallige senaat en de patriciërs, de aristocratie van de stad. Het plebs dat dit zag stoorde zich aan een dergelijk opschepperig vertoon van zelfvertrouwen op de verkiezingsdag.

En toen hield Coriolanus opnieuw een toespraak, waarbij hij zich voornamelijk richtte tot de welgestelde burgers die hem vergezeld hadden. Zijn woorden klonken arrogant en brutaal. Op voorhand overtuigd van zijn verkiezingsoverwinning, sneed hij op over zijn verrichtingen op het slagveld, maakte wrange grappen die alleen de patriciërs wisten te appreciëren, uitte boosaardige beschuldigingen aan het adres van zijn opponenten en gaf zich over aan bespiegelingen over de voorspoed die hij Rome zou brengen. Ditmaal luisterden de mensen wel: het was nog niet eerder bij hen opgekomen dat deze legendarische vechtersbaas tevens een doodgewone opschepper was.

De toespraak, de parade, De muziek, de maskerade Van de aap, die er als hofnar alle dieren amuseerde: Alles moest wijzen op de macht waarmee de vorst regeerde. Hij ging zijn gasten voor in 't Louvre, voor het groot banket. Welk Louvre! 't Leek wel een spelonk! De dieren erg ontzet Hielden hun adem in, het stonk naar bloed en naar de dood. De gasten staarden naar de beer die plots zijn neus uitsnoot. Had hij zich maar bedwongen, niet dat grimas gemaakt. De leeuw sprong op, geïrriteerd en in zijn eer geraakt. De beer werd afgevoerd, geboeid ging hij naar buiten. Men zag hem niet meer weer. Hij mocht bij Pluto snuiten. De aap vond de gestrengheid van zijn heerser juist en goed. Met temerige vleiersstem prees hij diens grote moed. Wat heeft men aan een leeuw met ingetrokken klauwen? Ook over de spelonk en akelige reuk maakte hij flauwe Moppen: wie zou de geur van amber en van bloemen Verkiezen boven look? Hij moest zich niet beroemen Op deze apenhumor. Men maakte korte metten Met zijn gevlei. De vorst liet hem gevangen zetten. Ja, Zijne Majesteit gedroeg zich verder als een beest, Hij was toch met Caligula altijd verwant geweest. De vos stond vlak bij hem. 'Wat jij?' vroeg de despoot. 'Wat ruik je, wees oprecht, ruik jij soms ook de dood?' De vos zei heel beleefd: 'Wil mij ten goede houden, Ach Sire, ik ruik niets, want ik ben snipverkouden.' De vos bleef vrij. Wat leert ons dat? Waar ligt nu het verschil? Als u zich aan het hof vrij en behaaglijk voelen wil, Wees dan geen laffe vleier, hou het blad steeds voor uw mond En zeg Normandisch ja noch nee, zo blijft u wel gezond!

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

Berichten over Coriolanus' tweede rede verspreidden zich als een lopend vuurtje door Rome en de mensen kwamen in groten getale stemmen om er verzekerd van te zijn dat hij niet gekozen werd. Verslagen keerde Coriolanus terug naar het slagveld, een en al bitterheid en vast van plan wraak te nemen op het gewone volk dat tegen hem had gestemd. Enkele weken later kwam er een grote lading graan aan in Rome. De senaat had de bereidheid het voedsel onder het volk te laten distribueren, gratis en voor niets, maar juist toen ze over deze aangelegenheid wilden gaan stemmen, verscheen Coriolanus ten tonele en begon de senaat toe te spreken. De distributie, zo betoogde hij, zou een schadelijke invloed hebben op de stad als geheel. Verschillende senatoren leken door zijn woorden overtuigd en de uitkomst van de stemming over de distributie werd onzeker. Coriolanus was echter nog niet klaar: hij ging door met een aanval op de hele idee van democratie. Hij sprak zich uit voor het afschaffen van de vertegenwoordiging van het plebs – de tribunen – om het bestuur van de stad geheel aan de patriciërs over te dragen.

Toen de strekking van Coriolanus' nieuwste toespraak bij de plebejers bekend werd, kende hun woede geen grenzen. De tribunen werden naar de senaat gestuurd om te eisen dat Coriolanus voor hen zou verschijnen. Hij

weigerde. In de hele stad braken onlusten uit. De senaat stemde uiteindelijk, uit vrees voor de volkswoede, toch voor de graandistributie. De tribunen toonden zich tevredengesteld, maar het volk bleef eisen dat Coriolanus tot hen zou spreken om zijn verontschuldigingen aan te bieden. Indien hij zijn spijt betuigde en erin toestemde zijn mening in het vervolg voor zich te houden, zou het hem zijn toegestaan terug te keren naar het slagveld.

Coriolanus verscheen een laatste keer voor het plebs, dat in ademloze stilte naar hem luisterde. Hij begon traag en zachtjes, maar naarmate de toespraak vorderde, werden zijn uitspraken steeds botter. Hij slingerde toch weer beledigingen in het rond! Zijn stem klonk hooghartig en er lag een minachtende uitdrukking op zijn gezicht. Hoe meer hij sprak, hoe kwaaier de mensen werden. Uiteindelijk begonnen ze hard te schreeuwen en brachten hem zo tot zwijgen.

De tribunen overlegden met elkaar, veroordeelden Coriolanus ter dood en gaven de gerechtsdienaren opdracht hem onmiddellijk mee te voeren naar de Tarpeïsche Rots en hem ervan af te gooien. De verrukte menigte betuigde zijn bijval. De patriciërs slaagden er echter in tussenbeide te komen en de doodstraf werd omgezet in levenslange verbanning. Toen het plebs vernam dat de grote legerheld van Rome nooit meer in de stad zou terugkeren, werd er feest gevierd in de straten. Feitelijk had nog nooit iemand zoveel feestvreugde aanschouwd, zelfs niet na een overwinning op een vijand van buiten.

Uitleg

Voordat hij zijn intrede in de politiek deed, wekte de naam van Coriolanus alom ontzag.

Zijn verrichtingen op het slagveld bestempelden hem tot een zeer dapper man. Aangezien de Romeinse burgers maar weinig van hem afwisten, werden allerlei legendarische verhalen met zijn naam in verband gebracht. Maar vanaf het moment dat hij zich aan de Romeinse stedelingen vertoonde en zijn zegje deed, bleef er van alle grandeur en geheimzinnigheid niets over. Hij stond te brallen en op te hakken als de eerste de beste soldaat. Hij beledigde mensen en sprak kwaad van ze, als iemand die zich bedreigd

en onzeker voelde. Plotseling was hij helemaal niet meer wat de mensen zich van hem hadden voorgesteld. De kloof tussen legende en werkelijkheid leverde een immense teleurstelling op voor de mensen die in hun held wensten te geloven. Hoe meer Coriolanus zei, hoe machtelozer hij aandeed – iemand die zijn woorden niet weet te bedwingen, laat zien dat hij zichzelf niet kan bedwingen en is daardoor respect onwaardig.

Als Coriolanus minder gezegd had, zouden de plebejers nooit reden hebben gehad zich door hem gekwetst te voelen en zouden ze nooit geweten hebben hoe hij in elkaar stak. Hij zou zijn aura van macht behouden hebben en zeker tot consul verkozen zijn, en hij had dan zijn antidemocratische doelstellingen kunnen verwezenlijken. De menselijke tong is echter als een beest dat slechts door weinigen getemd kan worden. Het probeert aldoor uit zijn kooi los te breken en als het niet tot gehoorzaamheid gebracht kan worden, verwildert het en bezorgt zijn eigenaar ellende. Macht is niet weggelegd voor hen die hun woordenrijkdom te grabbel gooien.

Oesters openen zich volledig bij volle maan en wanneer een krab er een ziet gooit hij er een steentje of stukje zeewier in waardoor de oester zich niet meer kan sluiten en de krab als spijs dient. Dat is het lot van iemand die zijn mond te vaak opendoet en zich daardoor overlevert aan de genade van de toehoorder.

LEONARDO DA VINCI, 1452–1519

Door tegenslag gekweld trok [scenarioschrijver] Michael Arlen in 1944 naar New York. Om zijn verdriet te verdrinken, bracht hij een bezoek aan het befaamde restaurant 21. In de voorzaal liep hij Sam Goldwyn tegen het lijf die hem de niet erg praktische raad gaf renpaarden aan te schaffen. Aan de bar ontmoette Arlen een oude kennis van hem, Louis B. Mayer, die hem vroeg wat voor plannen hij had voor de toekomst. 'Ik sprak zo-even met Sam Goldwyn…' begon Arlen. 'Hoeveel heeft hij je geboden?' onderbrak Mayer hem. 'Niet genoeg,' antwoordde hij ontwijkend. 'Zou je genoegen nemen met vijftienduizend voor dertig weken?' vroeg Mayer. Dit keer was er geen sprake van aarzeling. 'Ja,' zei Arlen.

UIT: CLIFTON FADIMAN (RED.), *The Little, Brown Book of Anecdotes*

NALEVING VAN DE WET

Aan het hof van Lodewijk XIV waren edelen en ministers soms dagen en nachten achtereen bezig met debatteren over staatsaangelegenheden. Ze

overlegden, redetwistten, sloten bondgenootschappen en verbraken die, ruzieden verder, tot uiteindelijk het kritieke moment daar was: twee van hen werden aangewezen om de verschillende standpunten aan Lodewijk te presenteren, die dan zou uitmaken wat er moest gebeuren. Nadat deze personen waren verkozen, werd er nog een poosje doorgeruzied: hoe moest de kwestie onder woorden worden gebracht? Wat zou Lodewijk aanspreken, wat irriteren? Op welk tijdstip van de dag konden de vertegenwoordigers hem het beste benaderen, en in welk deel van het paleis Versailles? Wat voor uitdrukking zou hun gezicht moeten vertonen?

Eindelijk, wanneer al deze dingen geregeld waren, kwam dan het uur der waarheid. De twee mannen begaven zich in de nabijheid van Lodewijk – altijd weer een netelige zaak – en wanneer hij hun ten slotte het oor leende, spraken ze over de onderhavige kwestie en legden hem de mogelijke oplossingen tot in detail voor.

Lodewijk plachт dan in zwijgzaamheid te luisteren, met een uiterst raadselachtige uitdrukking op zijn gezicht. Vervolgens, wanneer ze allebei klaar waren met hun uiteenzetting en de koning naar zijn oordeel hadden gevraagd, keek hij de twee heren aan en zei: ‘We zullen zien.’ En dan liep hij weg.

De ministers en hovelingen hoorden daarna nooit meer een woord over dit onderwerp van de koning; ze kregen, weken later, simpelweg het resultaat te zien, wanneer hij tot een besluit was gekomen en daarnaar handelde. Hij nam nimmer de moeite de zaak nog eens met hen door te nemen.

Uitleg

Lodewijk XIV was een man van zeer weinig woorden. Zijn beroemdste uitspraak is: ‘*L’état c’est moi*’, oftewel: ‘De staat, dat ben ik’; even kernachtig als welsprekend. Zijn minder beroemde ‘We zullen zien’ was er een uit een hele reeks extreem korte zinnetjes waarmee hij op verzoeken van velerlei aard placht te reageren.

Een van de verhalen die over Kissinger de ronde deden […] ging over een rapport waaraan Winston Lord dagen had zitten werken. Nadat hij het aan Kissinger had gegeven, kreeg hij het terug met als commentaar: 'Is dit het beste dat je te bieden hebt?' Lord herschreef het rapport, schaafde het aan alle kanten bij en diende het uiteindelijk opnieuw in; het kwam terug met dezelfde beknopte vraag. Nadat hij het een derde keer had herzien – en nogmaals met dezelfde vraag van Kissinger werd geconfronteerd – schoot Lord uit zijn slof: 'Ja, verdomme, dit is het beste dat ik te bieden heb.' Waarop Kissinger antwoordde: 'Mooi, dan zal ik het dit keer maar eens lezen.'

UIT: WALTER ISAACSON, *Kissinger*

Lodewijk was niet altijd zo geweest; als jongeman stond hij erom bekend dat hij lang van stof was, hij genoot van zijn eigen welsprekendheid. Zijn latere zwijgzaamheid had hij zichzelf opgelegd, was een houding die hij zich had aangemeten, een masker dat hij benutte om iedereen onder hem uit het lood te brengen en te houden. Niemand wist precies hoe hij over de dingen dacht en niemand kon voorspellen hoe hij op wat ook zou reageren. Niemand kon proberen hem zand in de ogen te strooien door te zeggen wat hij dacht dat Lodewijk wilde horen, want niemand wíst wat hij wilde horen. Wanneer lieden maar doorpraatten tegen de zwijgende Lodewijk, gaven ze steeds meer van zichzelf bloot, en dergelijke informatie wist hij naderhand met groot succes tegen hen te gebruiken.

Welbeschouwd was het Lodewijks zwijgzaamheid waarmee hij iedereen om hem heen onder de duim hield en angst inboezemde. Het was een van de pijlers waarop zijn macht rustte. Zoals Saint-Simon schreef: 'Niemand wist beter dan hij hoe hij zijn woorden, zijn glimlach en zelfs zijn blik kon uitbuiten. Alles aan hem was van waarde, want hij zorgde voor onderscheid, en zijn majesteitelijkheid werd versterkt door de spaarzaamheid van zijn woorden.'

Het is nog schadelijker voor een minister dwaze dingen te zeggen dan ze uit te halen.

KARDINAAL DE RETZ, 1613–1679

MACHTSMIDDELEN

Macht is in veel opzichten een spel van uiterlijkheden, en wanneer u minder zegt dan nodig is, heeft dat als onvermijdelijk gevolg dat u imponerender en

machtiger lijkt dan u bent. Uw stilzwijgen doet anderen zich niet op hun gemak voelen. Mensen zijn net machines voor het interpreteren en verklaren: ze móéten gewoon weten wat u denkt. Wanneer u nauwlettend een rem zet op wat u loslaat, kunnen ze er niet achter komen wat u bedoelt of van plan bent.

De koning [Lodewijk XIV*] betracht een ondoorgrondelijke heimelijkheid met betrekking tot de staatszaken. De ministers nemen deel aan raadsvergaderingen, maar hij vertrouwt hun zijn plannen alleen toe wanneer hij ze uitvoerig overdacht heeft en al tot een definitief besluit is gekomen. Ik zou willen dat u de koning kon zien. De uitdrukking op zijn gelaat is niet te peilen, zijn ogen zijn als die van een vos. Hij praat nimmer over staatszaken, behalve met de ministers in de raad. Wanneer hij het woord richt tot hovelingen beperkt hij zich tot hun respectieve privileges of verplichtingen. Zelfs de allerfrivoolste opmerking van hem heeft de schijn van een orakelspreuk.*

PRIMI VISCONTI, GECITEERD IN: LOUIS BERTRAND, *Louis XIV*

Uw korte antwoorden en uw zwijgen zullen hen in de verdediging dringen, ze zullen in het gat springen en op een zenuwachtige manier de stilte opvullen met allerlei opmerkingen waaruit waardevolle informatie over henzelf en over hun zwakheden te halen valt. Na een onderhoud met u zullen ze het gevoel hebben alsof ze aan een roofoverval ten prooi zijn gevallen en ze zullen zelfs als ze weer thuis zijn blijven nadenken over elk woord dat u gesproken hebt. Deze uitzonderlijke aandacht voor uw beknopte commentaren zal uw macht alleen maar doen toenemen.

Minder zeggen dan nodig is, is niet alleen iets voor staatslieden en koningen. Op de meeste terreinen van het leven geldt dat hoe minder je zegt, hoe diepzinniger en mysterieuzer je overkomt. Als jongeman werd het de kunstenaar Andy Warhol duidelijk dat het bijkans onmogelijk was mensen iets te laten doen dat je van ze verlangde door met ze te praten. Dan keerden ze zich tegen je, maakten er een potje van, schepten er een pervers genoegen in ongehoorzaam te zijn. Hij zei ooit tegen een vriend: ‘Ik heb geleerd dat je meer overwicht hebt als je je mond houdt.’

Later in zijn leven paste Warhol deze strategie met groot succes toe. Interviews met hem waren een soort oefening in orakeltaal: hij bracht dan iets vaags en dubbelzinnigs te berde en de interviewer wrong zich in allerlei bochten om erachter te komen wat hij bedoelde, in de veronderstelling dat

er wel iets heel diepzinnigs in zijn gewoonlijk betekenisloze frasen verborgen zou zitten. Warhol sprak slechts zelden over zijn werk, hij liet het interpreteren ervan aan anderen over. Hij beweerde dat hij deze techniek van Marcel Duchamp had afgekeken, die grote meester in raadselachtigheid, ook een twintigste-eeuwse kunstenaar die al vroeg in de gaten kreeg dat hoe minder hij zelf over zijn werk vertelde, hoe meer de mensen erover praatten. En hoe meer erover gepraat werd, des te meer steeg zijn werk in waarde.

Door minder te zeggen dan noodzakelijk is wek je de schijn van belangwekkendheid en macht. Bovendien loop je, hoe minder je zegt, ook minder risico dat je iets stoms of zelfs gevaarlijks zegt. In 1825 besteeg in Rusland een nieuwe tsaar, Nicolaas I, de troon. Er brak onmiddellijk een rebellie los onder aanvoering van liberalen die eisten dat het land gemoderniseerd werd en dat zijn industrie en civiele instellingen op het peil van de rest van Europa werden gebracht. Nicolaas I drukte de rebellie – de Dekabristenopstand – wreed de kop in en veroordeelde een van de leiders ervan, Kondrati Rylejev, ter dood. Op de dag van de executie stond Rylejev met de strop om zijn nek op het schavot. De valdeur ging open, maar toen Rylejev eenmaal hing, brak het touw, zodat hij op de grond viel. In die tijd werden gebeurtenissen als deze gezien als tekenen van de voorzienigheid of de wil van God, en aan iemand die op deze manier aan executie ontsnapte, werd gewoonlijk gratie verleend. Terwijl Rylejev overeind krabbelde, onder het vuil en de blauwe plekken, maar in de overtuiging dat zijn hachje gered was, riep hij de menigte toe: ‘Zien jullie nou wel, in Rusland kunnen ze helemaal niets, ze weten niet eens hoe ze touw moeten maken!’

Oneerbiedige woorden van een onderdaan schieten dieper wortel dan de herinnering aan slechte daden. […] Wijlen de graaf van Essex zei eens tegen koningin Elizabeth dat haar voorwaarden net zo krom waren als haar geraamte; maar dat kostte hem zijn hoofd, dat hij ondanks dat oproer van hem behouden zou hebben als hij die woorden maar niet had gezegd.

SIR WALTER RALEIGH, 1552–1618

Er vertrok onmiddellijk een bode naar het Winterpaleis met het nieuws van de mislukte hangpartij. Nicolaas was geërgerd over deze teleurstellende wending, maar maakte niettemin aanstalten zijn handtekening onder een

genadebrief te zetten. Toen vroeg de tsaar de boodschapper echter alsnog: ‘Heeft Rylejev nog wat gezegd na dit wonder?’ ‘Sire,’ antwoordde de bode, ‘hij zei dat ze in Rusland niet eens weten hoe ze touw moeten maken.’

‘Laten we in dat geval het tegendeel bewijzen,’ zei de tsaar en hij verscheurde de genadebrief.

De volgende dag werd Rylejev ten tweeden male opgehangen. Dit keer brak het touw niet.

Leer deze les: zo gauw woorden eruit zijn, kunt u ze niet meer terugnemen. Houd ze in bedwang. Ga vooral zeer behoedzaam om met sarcasme: het kortstondige genoegen dat u aan uw bijtende woorden beleeft, weegt niet op tegen de prijs die u ervoor zult moeten betalen.

Symbool: het orakel van Delphi. Wanneer bezoekers het orakel raadpleegden, prevelde de priesteres enkele enigmatische woorden die van grote betekenis en gewicht leken te zijn. Niemand waagde het de woorden van het orakel naast zich neer te leggen: ze hadden macht over leven en dood.

Jurisprudentie: Breng uw eigen lippen en kaken nooit in beweging voordat de ondergeschikten dat doen. Hoe langer ik mij stilhoud, hoe sneller anderen hun lippen en kaken bewegen. Als zij hun lippen en kaken bewegen, kan ik hierdoor achter hun werkelijke bedoelingen komen. […] Als de vorst niet mysterieus is, zullen de ministers kans zien zich steeds opnieuw te verrijken. (Han Fei, Chinees filosoof, 3de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Er zijn momenten dat het niet verstandig is er het zwijgen toe te doen. Zwijgzaamheid kan verdenking wekken en zelfs leiden tot een gevoel van onveiligheid, met name bij uw meerderen; een vage of dubbelzinnige opmerking van uw kant kan leiden tot interpretaties waar u beslist niet op zat te wachten. Het betrachten van zwijgzaamheid en het minder zeggen dan noodzakelijk is, moeten dan ook behoedzaam worden toegepast, en op de

daartoe geschikte momenten. Het is bij tijd en wijle verstandiger het voorbeeld te volgen van de hofnar, die zich van de domme houdt maar weet dat hij slimmer is dan de koning. Hij praat aan één stuk door, tot vermaak van zijn toehoorders, en er is niemand die op het idee komt dat hij nog meer is dan alleen maar een dwaas.

Woorden kunnen soms ook dienen als een soort rookgordijn voor een stiekeme streek die u wilt uithalen. U kunt uw toehoorders afleiden en hypnotiseren door hun oren te doen tuiten van al uw gepraat; het is zelfs zo dat hoe meer u babbelt, hoe minder ze geneigd zijn u te wantrouwen. Spraakwatervallen worden niet ingeschat als sluwe manipulators, maar als hulpeloze doorsneetypes. Deze tactiek is de tegenhanger van de zwijgzaamheid die door de machtigen beoefend wordt: door meer te praten en u zelf zwakker en minder slim te laten schijnen dan uw doelwit, kunt u met groter gemak bedrog plegen.

WET
5

VAN UW REPUTATIE HANGT VEEL AF: VERDEDIG UW REPUTATIE!

UITSPRAAK

De reputatie is de hoeksteen van de macht. Alleen al door uw reputatie kunt u anderen intimideren en overwinningen behalen; zodra deze begint te tanen, bent u echter kwetsbaar en wordt u van alle kanten aangevallen. Zorg dat uw reputatie onaantastbaar blijft. Wees altijd verdacht op mogelijke aanvallen en verijdel ze voor ze plaatsgrijpen. Leer intussen uw vijanden te vernietigen door bressen te slaan in hun eigen reputatie. Ga vervolgens aan de kant staan en laat de publieke opinie korte metten met hen maken.

NALEVING VAN DE WET (1)

Tijdens de Oorlog van de Drie Koninkrijken in China (207–265 n.C.) stuurde de grote generaal Zhuko Liang, die de strijdkrachten van het Shurijk aanvoerde, zijn gigantische hoofdmacht naar een ver kampement, terwijl hij zelf met een handjevol soldaten in een klein stadje achterbleef om bij te komen. Eensklaps kwamen er wachten naar hem toe snellen met het alarmerende bericht dat er een vijandelijke legermacht van meer dan honderdvijftigduizend man naderde, onder aanvoering van Sima Yi. Met niet meer dan zo'n honderd man om hem te verdedigen was Zhuko Liangs situatie hopeloos. Uiteindelijk zou de vijand deze vermaarde legerleider dan toch te pakken krijgen.

Zonder zijn lot te beklagen of tijd te verknoeien met uit te vinden hoe hij in de val was gelopen, gaf Liang zijn manschappen bevel hun vaandels te laten zakken, de stadspoorten open te zetten en zich te verbergen. Vervolgens ging hijzelf, gehuld in een taoïstisch gewaad, op een stoel op het meest in het oog lopende gedeelte van de stadsmuur zitten. Hij stak wierook aan, stemde zijn luit en begon met eentonige stem gebeden te zingen. Al na enkele minuten zag hij het enorme leger naderen, een eindeloze falanx van soldaten. Hij deed of hij hen niet zag en ging door met zingen en luitspelen.

Weldra stond het leger voor de poorten van de stad. Aan het hoofd ervan bevond zich Sima Yi, die de man op de muur ogenblikkelijk herkende.

Hoewel zijn soldaten popelden om de onbeschermde stad via de open poorten binnen te trekken, aarzelde Sima Yi, hield hen tegen en bestudeerde Liang op de muur. Vervolgens gaf hij het bevel tot een onmiddellijke en snelle aftocht.

Uitleg

Zhuko Liang stond wijd en zijd bekend als de 'Slapende Draak'. Zijn verrichtingen in de Oorlog van de Drie Koninkrijken waren legendarisch. Eens kwam er een man naar zijn kamp die beweerde dat hij een overgelopen officier van de vijand was en die hem zijn diensten als spion aanbood. Liang doorzag onmiddellijk dat er sprake was van een valstrik: de man was geen echte deserteur en diende onthoofd te worden. Op het laatste moment echter, net voor de bijl zou neerkomen, hield Liang de executie tegen en

bood aan het leven van de man te sparen indien hij erin toestemde dubbelagent te worden. Dankbaar en doodsbenauwd stemde deze in en hij begon de vijand van valse informatie te voorzien. Liang won de ene veldslag na de andere.

Bij een andere gelegenheid stal Liang een militair zegel waardoor hij valse documenten kon maken waarmee hij troepen van de vijand naar afgelegen oorden stuurde. Toen de troepen zich eenmaal verspreid hadden, kon hij zich meester maken van drie steden, zodat hij een hele corridor in het rijk van de vijand in bezit kreeg. Ook liet hij eens met gebruik van een list de vijand geloven dat een van hun beste generaals een verrader was, zodat die man zich gedwongen zag de benen te nemen en zich bij Liang aan te sluiten. De 'Slapende Draak' cultiveerde zorgvuldig zijn reputatie als sluwste man van China, iemand die altijd wel een list achter de hand had. Zijn reputatie was even machtig als welk wapen ook en joeg zijn vijanden schrik aan.

Sima Yi had tientallen keren strijd geleverd met Zhuko Liang en kende hem heel goed. Toen hij bij die verlaten stad aankwam, met Liang die boven op de muur zat te bidden, was hij met stomheid geslagen. Het taoistische gewaad, het religieuze gezang, de wierook – dit moest wel een intimidatiespelletje zijn. Die kerel dreef beslist de spot met hem, daagde hem uit in de val te lopen. Het was zo overduidelijk toneel, dat bij Yi zelfs heel even de gedachte opkwam dat Liang écht alleen was, en wanhopig ook. Maar zijn angst voor Liang was zo groot dat hij niet het risico durfde te nemen dit uit te vinden. Zo groot is de macht van de reputatie. Zij kan een reusachtig leger in de verdediging dringen en zelfs tot de aftocht dwingen, zonder dat er maar één pijl verschoten is.

Want zoals Cicero zegt willen zelfs degenen die deze neiging [het najagen van roem] bestrijden nog dat op de titelpagina van de boeken die ze ertegen schrijven hun naam staat en dat ze beroemd zullen worden door de roem te verachten. Alle andere dingen zijn overdraagbaar: als onze vrienden in nood zijn, geven we hun ons geld en zelfs ons leven; maar men zal niet gauw zien dat iemand zijn eer op iemand overdraagt of een ander zijn roem schenkt.

MONTAIGNE, 1533–1592. *Essays*

NALEVING VAN DE WET (2)

In 1841 besloot de jonge P.T. Barnum, die zijn reputatie als Amerikaans showman nummer 1 wilde vestigen, het American Museum in Manhattan te kopen om daar een verzameling curiositeiten in onder te brengen die hem zonder twijfel faam zou bezorgen. De moeilijkheid was alleen dat hij geen geld had. De vraagprijs voor het museum was vijftienduizend dollar, maar Barnum wist een voorstel in elkaar te draaien dat de eigenaars van de instelling wel aansprak, ook al kwamen er voor contante betaling ettelijke garanties en referenties in de plaats. De verkopers kwamen tot een mondeling vergelijk met Barnum, maar op het allerlaatste moment veranderde de belangrijkste partner in het geheel van gedachten en werden het museum en de bijbehorende collectie verkocht aan de directie van Peale's Museum. Barnum was des duivels, maar de partner in kwestie legde hem uit dat zaken nu eenmaal zaken waren: het museum was aan Peale's verkocht omdat Peale's een reputatie bezat en Barnum niet.

Barnum besloot onmiddellijk dat indien hij geen reputatie bezat waarop men kon bouwen, het enige dat hij kon doen was de reputatie van Peale's vernietigen. En dus begon hij een campagne in de kranten door het schrijven van ingezonden brieven, waarin hij de eigenaars van Peale's een stelletje 'mislukte bankdirecteuren' noemde, die geen enkel idee hadden hoe ze een museum moesten leiden of de mensen vertier bieden. Hij waarschuwde de mensen geen aandelen van Peale's te kopen omdat de middelen van het bedrijf door de aankoop van nog een museum achteruit zouden gaan. De campagne werkte, de aandelen kelderden en de eigenaren van het American Museum, die geen vertrouwen meer hadden in Peale's' achtergronden en reputatie, kwamen terug op hun overeenkomst met Peale's en verkochten hun hele handel aan Barnum.

Peale's had jaren nodig om er weer bovenop te komen en de leiding vergat nooit wat Barnum had gedaan. De heer Peale zelf besloot Barnum aan te pakken door naam te maken met 'high-brow'-amusement; hij prees de programma's van zijn museum aan als wetenschappelijker dan die van zijn vulgaire concurrent. Mesmerisme (hypnose) was een van de 'wetenschappelijke' attracties die Peale's te bieden had, en een tijdlang

trokken ze hiermee drommen mensen aan en hadden groot succes. Als verweer besloot Barnum de reputatie van Peale's opnieuw te lijf te gaan.

Barnum bracht een rivaliserende mesmerismeshow, waarin hij zelf een klein meisje zogenaamd in trance bracht. Wanneer het kind heel vast leek te slapen, probeerde hij mensen uit het publiek te hypnotiseren, maar hoe hij zich ook uitsloofde, geen van de toeschouwers raakte in zijn ban en de meesten moesten alleen maar lachen. Uiteindelijk kondigde een gefrustreerde Barnum aan dat om te bewijzen dat de trance van het kleine meisje echt was, hij een van haar vingers zou afhakken zonder dat zij dat zou merken. Maar als hij het mes aan het slijpen was, vlogen de ogen van het kind wijd open en rende ze weg, tot verrukking van het publiek. Deze en andere parodieën herhaalde hij een aantal weken achtereen. Weldra nam niemand Peale's' voorstelling nog serieus en het aantal bezoekers daalde fors. Binnen een paarweken moest de show sluiten. In de daaropvolgende jaren bouwde Barnum een reputatie op als op-en-top showman, iemand die alles aandurfde, en die reputatie zou hij zijn hele leven behouden. Met de reputatie van Peale's zou het daarentegen nooit meer goed komen.

Uitleg

Barnum bediende zich van twee tactieken om de reputatie van Peale's te gronde te richten. De eerste was eenvoudig: hij zorgde dat men ging betwijfelen of het museum wel over voldoende middelen beschikte om stand te kunnen houden. Twijfel is een machtig wapen: zodra u twijfel zaait door bedrieglijke geruchten de wereld in te sturen, zien uw tegenstanders zich voor een afgrijselijk dilemma geplaatst. Aan de ene kant kunnen ze de geruchten ontkennen en zelfs bewijzen dat u hen belasterd hebt. Maar iets van achterdocht zal blijven bestaan: waarom verdedigen ze zich anders zo wanhopig? Misschien schuilt er toch enige waarheid in wat er verteld wordt? Als zij er daarentegen voor kiezen u hooghartig te negeren, zal de twijfel, onweersproken, alleen maar vastere voet krijgen. Als u op de juiste manier te werk gaat, kan het rondstrooien van lasterpraat uw rivalen zo razend maken en van slag brengen, dat ze bij hun pogingen tot verweer talrijke fouten

zullen maken. Dit is een wapen dat bij uitstek geschikt is voor diegenen die zelf als uitgangspositie geen noemenswaardige reputatie bezitten.

Vanaf het ogenblik dat Barnum zichzelf een zekere reputatie had verworven, benutte hij de tweede, mildere tactiek, de pseudo-hypnoseshow: hij maakte de reputatie van zijn concurrent belachelijk. Ook deze tactiek had uitermate groot succes. Zodra u zich een solide basis van achtenswaardigheid hebt verworven, heeft het belachelijk maken van een opponent dubbel effect: hij wordt in de verdediging gedrongen en zelf krijgt u meer aandacht, zodat uw reputatie erop vooruitgaat. In deze fase gaan pure laster en beledigingen te ver; omdat het om gemenigheid gaat, kan het u eerder schaden dan voordeel bezorgen. Milde speldenprikken en spotternijen daarentegen wekken de indruk dat uw gevoel van eigenwaarde toereikend is om uw tegenstander eens heerlijk te kunnen uitlachen. Door u humoristisch voor te doen kunt u doorgaan voor een onschuldige hansworst en toch de reputatie van uw tegenstander schade toebrengen.

Met een slecht geweten is eenvoudiger om te gaan dan met een slechte reputatie.
FRIEDRICH NIETZSCHE, 1844–1900

MACHTSMIDDELEN

De mensen om ons heen, zelfs onze beste vrienden, zullen tot op zekere hoogte mysterieus en ondoorgrondelijk blijven. In hun karakter herbergen zij verscholen plekjes die zij nooit openbaren. De onpeilbaarheid van andere mensen zou, als we er maar lang genoeg bij bleven stilstaan, verontrustend kunnen blijken, aangezien het onmogelijk zou worden ons werkelijk een oordeel over andere mensen te vormen. Daarom geven we er de voorkeur aan dit feit te negeren en beoordelen mensen naar hun uiterlijkheden, naar wat voor onze ogen het beste zichtbaar is: kleding, gebaren, woorden, daden. Op sociaal gebied zijn uiterlijkheden de barometer van bijna al onze meningen, en laat niemand u ooit zand in de ogen strooien dat dit niet zo is. Eén enkele uitglijer, één onnozele of plotselinge verandering in uw voorkomen, kan al desastreus zijn.

Dat is de reden dat het zo ontzettend belangrijk is dat u een reputatie opbouwt en deze ook in stand houdt.

Deze reputatie zal u in het riskante spel van de uiterlijke schijn bescherming bieden, de priemende ogen van de anderen wegtrekken van hoe u werkelijk bent en u enige macht geven over hoe de wereld u beoordeelt – waardoor u in een machtige positie komt te verkeren. Reputatie heeft een invloed als van tovenarij: één zwaai met de toverstaf en uw kracht kan verdubbeld zijn. Of anderen gaan als een haas voor u op de loop. Exact dezelfde daad kan als voortreffelijk of als afgrijselijk ervaren worden: dit is geheel en al afhankelijk van de reputatie van degene die hem pleegt.

Aan het oude Chinese hof van de Wei-dynastie was er een man, Mi Zi Xia geheten, die de reputatie had uiterst fatsoenlijk en hoffelijk te zijn. Hij werd de gunsteling van de heerser. In Wei was er een wet die luidde: 'Wie heimelijk in de koets van de heerser rijdt, worden de voeten afgehakt.' Toen Mi Zi Xia's moeder ziek werd, maakte hij echter gebruik van de koninklijke koets om haar te gaan bezoeken, waarbij hij net deed of de vorst hem toestemming had gegeven. Toen de vorst hierachter kwam, zei hij: 'Wat is Mi Zi Xia toch plichtsgetrouw! Voor zijn moeder vergat hij zelfs dat hij een misdaad beging die hem zijn voeten zou kunnen kosten!'

Een andere keer liepen ze samen in een boomgaard te wandelen. Mi Zi Xia begon aan een perzik, maar kon hem niet op en gaf toen de helft aan de heerser. De heerser plaatste de opmerking: 'Gij hebt mij zo lief dat ge zelfs de smaak van uw eigen speeksel zou vergeten en mij de rest van de perzik laat eten!'

Later waren er echter jaloerse medehovelingen die erin slaagden Mi Zi Xia's reputatie te beschadigen door rond te vertellen dat hij in werkelijkheid achterbaks en arrogant was; de heerser begon zijn daden in een ander licht te zien. 'Die kerel heeft een keer in mijn koets gereden en toen net gedaan alsof ik daartoe bevel had gegeven,' zei hij kwaad tegen de hovelingen, 'en bij een andere gelegenheid heeft hij me een half-opgegeten perzik aangeboden.' Voor dezelfde daden die de heerser eerder, toen hij nog de favoriet was, hadden behaagd, kreeg Mi Zi Xia nu de straffen te verduren. Het lot van zijn voeten was volledig afhankelijk van de stevigheid van zijn reputatie.

In het begin moet u ijveren voor een reputatie die berust op één uitmuntende eigenschap, edelmoedigheid, eerlijkheid of listigheid. Door deze kwaliteit onderscheidt u zich en daardoor gaan andere mensen over u praten. Vervolgens zorgt u ervoor dat uw reputatie bij zoveel mogelijk mensen bekend raakt (weliswaar op een subtiele wijze; zorg voor een stevig fundament en bouw hierop langzaam voort), en kijk dan toe hoe deze zich als een lopend vuurtje verspreidt.

Een solide reputatie doet uw persoonlijkheid groeien en laat een overdreven beeld van uw mogelijkheden ontstaan zonder dat u daar veel energie in hoeft te steken. Zij kan u ook een aura bezorgen dat respect en zelfs vrees kan inboezemen. In de Tweede Wereldoorlog, toen er strijd werd geleverd in de Noord-Afrikaanse woestijn, genoot de Duitse generaal Erwin Rommel wegens zijn geslepenheid en talent voor arglistige manoeuvres een reputatie die iedereen die met hem te maken kreeg van angst vervulde. Zelfs toen zijn troepen al fors waren uitgedund en de Engelsen vijfmaal zoveel tanks hadden, werden hele steden geëvacueerd als er bericht kwam dat hij in aantocht was.

Zoals men wel zegt: uw reputatie snelt u onvermijdelijk vooruit en als die respect afdwingt, wordt een groot deel van uw werk al voor u gedaan zelfs voordat u ten tonele verschijnt of maar een woord hebt gezegd.

Uw succes lijkt bepaald te worden door triomfen uit het verleden. Een groot deel van het welslagen van Henry Kissingers pendeldiplomatie berustte op de reputatie die hij had opgebouwd als de man die geschillen zo goed wist glad te strijken; niemand wilde zo onredelijk lijken dat Kissinger hem niet over de streep kon trekken. Een vredesovereenkomst was al min of meer een fait accompli zodra Kissingers naam in de onderhandelingen betrokken werd.

Maak uw reputatie simpel, stoel deze op één uitmuntende kwaliteit. Deze ene kwaliteit – doortastendheid bijvoorbeeld, of verleidelijkheid – wordt een visitekaartje dat uw aanwezigheid aankondigt en anderen in een soort ban brengt. Een reputatie wegens eerlijkheid maakt het u mogelijk allerlei vormen van bedrog te plegen. Casanova benutte zijn reputatie als grote verleider om zijn weg naar toekomstige veroveringen te plaveien;

vrouwen die over zijn prestaties gehoord hadden werden ongelooflijk nieuwsgierig en wilden zelf uitvinden wat hem op het terrein van de liefde zo succesrijk had gemaakt.

Misschien hebt u uw eigen reputatie al bezoedeld, waardoor het u onmogelijk is een nieuwe te vestigen. In dat soort gevallen is het raadzaam u af te geven met iemand wiens imago tegenwicht biedt aan het uwe en zijn goede naam te benutten om de uwe wit te wassen en op te krikken. Het valt bijvoorbeeld niet mee om in uw eentje een reputatie van oneerlijkheid af te schudden; een toonbeeld van rechtschapenheid kan u daarbij echter wel helpen. Toen P.T. Barnum de naam dat hij slechts vulgair amusement bracht, kwijt wilde, haalde hij de zangeres Jenny Lind uit Europa naar Amerika. Haar reputatie was die van een ster van grote allure en de Amerikaanse tournee die Barnum voor haar organiseerde, poetste zijn eigen imago danig op. Zo hadden ook de industriebaronnen van negentiendeeeuws Amerika lange tijd grote moeite zich van hun reputatie van wreedheid en kleingeestigheid te ontdoen. Pas toen zij kunst begonnen te verzamelen en de namen van Morgan en Frick onlosmakelijk verbonden raakten met die van Da Vinci en Rembrandt, konden zij het onplezierige beeld dat de mensen van hen hadden enigszins bijstellen.

Uw reputatie is een grote schat die behoedzaam bijeengesprokkeld en gekoesterd dient te worden. Vooral wanneer u voor het eerst met het opbouwen ervan begint, moet u haar tot het uiterste beschermen en alle mogelijke aanvallen vóór zijn. Zodra de basis ervan stevig genoeg is, moet u zich door lasterlijke aantijgingen van uw vijanden niet in de verdediging laten duwen of kwaad worden: dat getuigt van onzekerheid in plaats van vertrouwen in uw eigen reputatie. Nee, bewandel dan liever de weg van de hoogmoed en zorg dat het nimmer lijkt alsof u zich wanhopig moet verdedigen. Anderzijds is een aanval op de naam van iemand anders een sterk wapen, vooral wanneer u zelf minder machtig bent dan die iemand. Bij een dergelijke confrontatie heeft hij veel meer te verliezen dan u, en uw tot dusverre nog geringe reputatie biedt hem een te klein doelwit als hij uw aanvalsvuur wil beantwoorden. Barnum maakte aan het begin van zijn carrière met veel succes gebruik van dergelijke campagnes. De tactiek moet

echter wel bekwaam worden toegepast: u moet niet de indruk wekken dat u zich aan een kleinzielige wraakoefening overgeeft. Als u de reputatie van uw vijand niet op de juiste manier weet af te breken, kunt u die van uzelf ongewild te gronde te richten.

Thomas Edison, die algemeen gezien wordt als de uitvinder die het gebruik van elektriciteit mogelijk maakte, was de overtuiging toegedaan dat voor een goed werkend systeem gebruik moest worden gemaakt van gelijkstroom. Toen de Servische natuurkundige Nikola Tesla er blijkbaar in geslaagd was een systeem te ontwerpen dat op wisselstroom werkte, was Edison des duivels. Hij besloot Tesla's reputatie te ruïneren door het grote publiek te laten geloven dat het wisselstroomsysteem onveilig was en dat het onverantwoordelijk was van Tesla dit te propageren.

Met dat doel voor ogen ving hij allerlei huisdieren en elektrocuteerde die met wisselstroom. Toen dit nog niet voldoende bleek, haalde hij in 1890 de directie van de New York State-gevangenis over de eerste executie door middel van elektrocutie ter wereld uit te voeren, waarbij gebruik zou worden gemaakt van wisselstroom. Edison had al zijn elektrocutie-experimenten echter op kleine dieren uitgevoerd: de lading bleek niet sterk genoeg en de man in kwestie was na de toediening van de stroom maar halfdood. Bij deze wellicht wreedste van alle door de staat bevolen executies, moest de procedure herhaald worden. Het was een gruwelijk spektakel.

Hoewel het op de lange duur Edisons naam is die het bekendst is geworden, brachten zijn inspanningen destijds zijn eigen reputatie meer schade toe dan die van Tesla. Hij moest terugkrabbelen. De les die hieruit te leren valt, is simpel: ga nooit te ver bij aanvallen als deze, want dat vestigt eerder de aandacht op uw wraaklust dan op de persoon die u door het slijk wilt halen. Wanneer u een stevige reputatie bezit, gebruik dan subtielere tactieken als satire en spot om uw tegenstander te verzwakken, zodat u voor een charmante vlegel kunt doorgaan. De machtige leeuw speelt met de muis die zijn pad kruist; elke andere manier van reageren zou zijn gevreesde reputatie bederven.

Symbool: een mijn vol diamanten en robijnen. U hebt ernaar gegraven, u hebt deze schat gevonden en nu is uw kostje gekocht. Bewaak haar met uw leven.
Rovers en dieven zullen van alle kanten opduiken.
Beschouw uw rijkdom nooit als vanzelfsprekend en zorg dat die voortdurend vernieuwd wordt: de tijd zal de edelstenen hun glans ontnemen en ze aan het zicht onttrekken.

Jurisprudentie: Daarom moet onze hoveling niet alleen waardevolle eigenschappen bezitten, maar ook zo vindingrijk en handig mogelijk zijn, en wanneer hij ergens heen gaat waar hij niet bekend is, altijd zorgen dat zijn goede naam hem voorgaat […] want de goede naam die iemand verwerft door het oordeel van een groot aantal mensen, bewerkstelligt een onwankelbaar geloof in zijn waardigheid, dat daarna, wanneer men ontvankelijk is en voorbereid, gemakkelijk kan worden bevestigd en vergroot […]. (Baldassare Castiglione, 1478–1529, *Het boek van de hoveling*)

OMKERING VAN DE WET

Omkering van deze wet is niet mogelijk. Reputatie is van doorslaggevend belang; er zijn geen uitzonderingen op deze wet. Misschien dat u, door lak te hebben aan hoe anderen over u denken, een reputatie van onbeschaamdheid en arrogantie ten deel valt, en dat kan op zichzelf een waardevolle beeldvorming inhouden: Oscar Wilde heeft hier uitzonderlijk van geprofiteerd. Aangezien wij wel in de maatschappij moeten leven en ons moeten richten naar het oordeel van anderen, valt er voor u niets te winnen wanneer u uw reputatie verwaarloost. Wanneer u er geen aandacht aan schenkt hoe u overkomt, laat u de beslissing hierover aan anderen over. Beheers uw eigen lot, en ook uw reputatie.

WET
6

VESTIG TEN KOSTE VAN ALLES DE AANDACHT OP UZELF

UITSPRAAK

Alles wordt beoordeeld naar de manier waarop het verschijnt. Wat níét gezien wordt telt niet. Laat uzelf, als een ster aan de hemel, helderder schijnen dan de u omringende sterren. Richt de aandacht op uzelf door uw naam te omgeven met een onvergetelijk beeld, door schandaal uit te lokken, door u groter te maken dan het leven zelf. Het is beter belasterd en aangevallen te worden dan te worden verzwegen.

DEEL 1: ZORG DAT UW NAAM IN VERBAND GEBRACHT WORDT MET SENSATIE EN SCHANDAAL

Richt de aandacht op uzelf door uw naam te omgeven met een onvergetelijk beeld, door schandaal uit te lokken. Flirt met het schandaal. Zorg dat u groter lijkt dan het leven zelf, en schijn helderder dan degenen die u omringen. Maak geen onderscheid tussen de verschillende soorten aandacht – beruchtheid brengt u ook macht. Het is beter belasterd en aangevallen te worden, dan genegeerd.

NALEVING VAN DE WET

P.T. Barnum, Amerika's meest opmerkelijke publiciteitsstunter van de negentiende eeuw, begon zijn carrière als assistent van de circusexploitant Aaron Turner. In 1836 stond het circus enige tijd in Annapolis in Maryland voor een reeks voorstellingen. Op de morgen van de eerste dag ging Barnum een eindje wandelen in het stadje. Hij droeg een nieuw, zwart kostuum. Al gauw liepen er mensen achter hem aan. Iemand uit de verzamelde menigte riep dat hij dominee Ephraim K. Avery was. Deze toen beruchte dominee was vrijgesproken van de beschuldiging van moord, maar in de ogen van de meeste Amerikanen was hij dat beslist niet. De woedende menigte trok Barnum zijn kostuum van zijn lijf en had hem bijna gelyncht. Barnum deed wanhopige pogingen de mensen tot bedaren te brengen en wist ze er uiteindelijk van te overtuigen dat ze hem naar het circus moesten volgen waar de directeur hun zou kunnen vertellen wie hij werkelijk was.

Daar bevestigde de oude Turner dat het allemaal één grote grap was: hijzelf had het gerucht verspreid dat Barnum Avery was. De menigte ging uiteen, maar Barnum, die bijna gedood was, kon er de grap niet van inzien. Hij wilde weten wat zijn baas ertoe had gebracht om hem zo'n streek te leveren. 'Beste meneer Barnum,' antwoordde Turner, 'het was voor uw eigen bestwil. Bedenk dat we moeten opvallen om ons succes te consolideren.' En inderdaad, iedereen in het stadje had het over de grap, en het circus was die avond en alle volgende avonden in Annapolis afgeladen vol. Barnum had zijn lesje geleerd en zou het nooit vergeten.

DE WESP EN DE PRINS

Een wesp genaamd Angelrug was al heel lang op zoek naar een daad die hem beroemd zou maken. Op een dag ging hij het paleis van de koning binnen en stak de kleine prins, die in bed lag. De prins werd wakker en jammerde luid. De koning en de hovelingen snelden toe om te zien wat er gebeurd was. De prins brulde toen de wesp hem opnieuw stak, en nog eens. De hovelingen probeerden de wesp te vangen, maar ze werden allemaal gestoken. De hele koninklijke huishouding vloog naar binnen, het nieuws verspreidde zich als een lopend vuurtje, en het volk dromde samen voor het paleis. De stad was in rep en roer en alle werk lag stil. De wesp zei tegen zichzelf voor hij van uitputting stierf: 'Een naam zonder faam is als een vuur zonder vlam. Er is niets zo makkelijk als ten koste van alles de aandacht te trekken.'

INDISCHE FABEL

Barnums eerste grote eigen onderneming was het 'American Museum', een verzameling curiositeiten in New York. Op een dag kwam op straat een bedelaar naar Barnum toe. In plaats van hem geld toe te stoppen besloot Barnum hem een baantje te bezorgen. Hij nam hem mee naar het museum, waar hij de man vijf stenen gaf. Hij legde hem uit dat hij een route uit moest zetten om een aantal woonblokken heen. Op willekeurige plaatsen moest hij dan een steen op het trottoir leggen, maar steeds één steen in de hand blijven houden. Op de terugweg moest hij telkens de steen op straat ruilen met de steen die hij in zijn hand hield. Hij moest dit doen met een uitgestreken gezicht en mocht geen vragen beantwoorden. Eenmaal terug bij het museum moest hij naar binnen gaan, het gebouwvia de achterdeur weer verlaten en hetzelfde omloopje nog eens maken.

Ook als ik beschimpt word krijg ik mijn dosis bekendheid.

PIETRO ARETINO, 1492–1556

Tijdens de eerste tocht van de man door de straten waren er al honderden mensen die zijn mysterieuze bewegingen volgden. Op zijn vierde rondgang dromden de toeschouwers om hem heen en men vroeg elkaar wat 'die man' aan het doen was. Telkens als hij het museum in ging, werd hij door mensen gevolgd die een kaartje kochten om hem te kunnen zien. Menigeen werd vervolgens geboeid door de museumcollectie en bleef binnen. Aan het eind van de eerste dag had de steensjouwer meer dan duizend mensen het museum in gelokt. Enkele dagen nadien beval de politie hem uit te scheiden

met zijn 'loopjes' – de menigte legde het verkeer lam. Het stenenleggen hield op, maar duizenden New Yorkers waren inmiddels in het museum geweest en er waren de nodige Barnum-adepten bij gekomen.

DE HOFKUNSTENAAR

Een werk dat aan een prins getoond werd vond men op een of andere manier speciaal. De kunstenaar kon ook proberen de aandacht te trekken van het hof door op te vallen. Volgens Vasari was Sodoma 'bekend vanwege zijn persoonlijke eigenaardigheden, maar hij had ook de reputatie een goed schilder te zijn'. Omdat paus Leo X 'behagen vond in zulke vreemde onbezonnen individuen' sloeg hij Sodoma tot ridder, waarop de schilder helemaal buiten zinnen raakte. Van Mander vond het vreemd dat de producten van Cornelis Ketels experimenten in het schilderen met de mond en de voet gekocht werden door mensen van naam 'vanwege hun eigenaardigheid'. Toch varieerde Ketel alleen op gelijksoortige experimenten van Titiaan, Ugo da Carpi en Palma il Giovane, die volgens Boschini met hun vingers schilderden, 'omdat ze de schepping wilden imiteren.' Van Mander meldt dat Gossaert de aandacht van keizer Karel V trok door een fantastisch papieren kostuum te dragen. Door zo te verschijnen nam hij een tactiek van Dinocrates over die, om toegang te krijgen tot Alexander de Grote, naar men zegt verscheen in de vermomming van een naakte Hercules toen de koning rechtsprak.

MARTIN WARNKE, *De hofkunstenaar*

Barnum zette een orkest op het balkon aan de straatkant en beneden een groot spandoek met FREE MUSIC FOR THE MILLIONS. Wat een gulle kerel, dachten de New Yorkers, en ze stroomden toe om de gratis concerten bij te wonen. Maar Barnum huurde willens en wetens de slechtste musici in die hij maar krijgen kon, en kort nadat het orkest had ingezet, snelden de meeste toehoorders het museum in waar ze het geschetter van de band en het boegeroep van de menigte niet konden horen.

Een van de eerste vreemde figuren waar Barnum het land mee doortrok was Joice Heth, een vrouw die naar zijn zeggen 161 jaar oud was, en die hij aankondigde als slavin die George Washington nog gezoogd had. Na enkele maanden begon het publiek te slinken, dus stuurde Barnum een anonieme brief naar de kranten waarin stond dat Heth een doortrapte oplichtster was. 'Joice Heth,' schreef hij, 'is geen mens maar een *automaton*, gemaakt van de beenderen van een walvis, rubber uit India en een troepje veren.' Al wie het aanvankelijk niet de moeite waard had gevonden om te komen kijken, en ook al wie haar al had gezien, kocht nu een kaartje om zich ervan te overtuigen of het gerucht dat ze een soort robot was klopte.

In 1842 kocht Barnum het karkas van wat een zeemeermin heette te zijn. Dit schepsel leek op een aap met het lichaam van een vis, maar de kop en het lichaam zaten perfect aan elkaar – het was echt een wonder. Na enig onderzoek ontdekte Barnum dat het wezen heel handig in elkaar was gezet in Japan. Het bedrog had daar voor veel opschudding gezorgd.

Hij plaatste niettemin stukjes in kranten over het hele land waarin hij beweerde dat hij bij de Fuji-eilanden een meermin had gevangen. Hij stuurde de kranten ook houtsneden van schilderijen waarop de meermin stond. Toen hij het exemplaar in zijn museum vertoonde, was er een heel debat in het land ontstaan over het bestaan van zulke mythische wezens. Een paar maanden voor Barnums actie was er niemand die geïnteresseerd was geweest in zeemeerminnen of die er zelfs van had gehoord. Nu sprak iedereen erover alsof ze echt waren. De massa stroomde in ongekende aantallen naar het museum om de Fuji-meermin te zien en om erover te horen.

Een paar jaar later maakte Barnum een tournee door Europa met generaal Tom Thumb, een vijf jaar oude dwerg uit Connecticut, naar Barnums zeggen een Engelse jongen van elf jaar, die hij bijzondere kunstjes had geleerd. Tijdens deze tournee trok Barnums naam zo veel aandacht, dat koningin Victoria, een toonbeeld van soberheid, hem met zijn kleine dwerg uitnodigde voor een privé-audiëntie op Buckingham Palace. De Engelse pers werd door hem vorstelijk vermaakt en respecteerde hem in het vervolg.

Uitleg

Barnum begreep zeer goed hoe hij de aandacht moest trekken: als de ogen van het publiek eenmaal op je gericht zijn, zit je gebeiteld. Barnum creëerde eerst belangstelling en vervolgens een publiek; zoals hij later schreef: ‘Elk publiek begint als een kudde schapen vóór de dam.’ Men handelt als lid van de kudde. Eendrachtig. Als er iemand naar jouw zwerver gaat kijken die stenen neerlegt op een trottoir, komen er meer. Ze drommen samen als stofvlokken onder je bed. En als ze eenmaal een zetje in de goede richting hebben gekregen, wandelen ze je museum binnen of komen naar je voorstelling kijken. Om een publiek te creëren moet u iets ongewoons doen.

Elk curiosum kan daarvoor dienen, want een massa wordt door het ongewone en onverklaarbare aangetrokken als door een magneet. En als u eenmaal hun aandacht hebt, laat die dan niet schieten. Als de aandacht overslaat op anderen, gaat het ten koste van u. Beseffend hoe belangrijk aandacht is, trok Barnum op meedogenloze wijze de aandacht bij zijn concurrenten weg.

Besteed dus op uw weg naar de top in het begin al uw energie aan het trekken van de aandacht. Van groot belang is daarbij te bedenken dat de *kwaliteit* van de aandacht er niet toe doet. Hoe slecht zijn shows ook werden gerecenseerd, of hoe vilein en op de persoon gespeeld de aanvallen op zijn bedotterijen ook waren, Barnum zou zich er nooit over beklagen. Als een criticus hem in een krant flink door de modder had gehaald, zorgde hij er zelfs voor dat de man bij een volgende première werd uitgenodigd en de beste zitplaats kreeg. Hij schreef zelfs anonieme aanvallen op zijn eigen werk, alleen om zijn naam in de kranten te houden. Vanuit Barnums optiek was aandacht – positief of negatief – het voornaamste ingrediënt van zijn succes. Het ergste wat een man kon overkomen die naar roem en glorie en natuurlijk macht streefde, was genegeerd te worden.

Als de hoveling van plan is wapens te gebruiken in een of ander publiek spektakel zoals het steekspel… dient hij ervoor te zorgen dat het paard prachtig is opgetuigd met een sjabrak, dat hijzelf passend is gekleed, met geschikte wapenspreuken en ingenieuze emblemen, om het oog van de toeschouwers met de zekerheid waarmee een magneet ijzer aantrekt in zijn richting om te buigen.

BALDASSARE CASTIGLIONE, 1478–1529

MACHTSMIDDELEN

Feller te glanzen dan de mensen om u heen is een eigenschap waar niemand mee geboren wordt. U moet léren de aandacht te trekken, 'met de zekerheid waarmee een magneet ijzer aantrekt'. Aan het begin van uw loopbaan moet u uw naam en reputatie verbinden met een eigenschap, een beeld dat u onderscheidt van alle anderen. Het beeld kan zoiets zijn als een karakteristieke manier van kleden, een persoonlijke tic die mensen vermaakt en waarover wordt gepraat. Als het beeld eenmaal gevormd is,

hebt u en bent u een publieke verschijning, en is er plaats aan de hemel voor uw ster.

Het is een wijdverbreid misverstand te denken dat deze verschijning van u niet controversieel mag zijn en dat het op een of andere manier kwalijk is aangevallen te worden. Niets kan meer bezijden de waarheid zijn. Om te voorkomen dat u een eendagsvlieg bent en uw publieke verschijning wordt overvleugeld door iemand anders, moet u geen onderscheid maken tussen verschillende vormen van aandacht. Uiteindelijk zal elke vorm in uw voordeel werken. Zoals we hebben gezien, verwelkomde Barnum juist aanvallen op zijn persoon en voelde hij niet de behoefte zich te verdedigen. Hij koesterde opzettelijk het imago een zwendelaar te zijn.

Aan het hof van Lodewijk XIV verkeerden vele getalenteerde schrijvers, kunstenaars, zeer mooie vrouwen en nog wat dames en heren met een onberispelijke levenswandel, maar over niemand werd méér gesproken dan over de zonderlinge hertog de Lauzun. De hertog was klein, bijna een dwerg, en hij kon bij tijd en wijle zeer brutaal zijn. Hij sliep met de maîtresse van de koning en was niet alleen uiterst grof tegen de hovelingen maar ook jegens de koning zelf. Louis was echter zo gecharmeerd van het excentrieke gedrag van de hertog, dat hij het niet kon uitstaan als de hertog niet aan het hof was, om de simpele reden dat de excentriciteit van de hertog alle aandacht trok. Als de mensen eenmaal door hem geboeid waren, wilden ze dat hij voortdurend in hun nabijheid was.

De maatschappij heeft behoefte aan mensen die ‘groter dan het leven’ zijn, mensen die met het hoofd boven het maaiveld uitsteken. Wees daarom nooit benauwd voor eigenschappen van uzelf die u van de rest onderscheiden en die de aandacht naar u toe trekken. Paleisrevoluties, zelfs schandalen: het is beter dat men u aanvalt, zelfs door de modder haalt, dan dat men u negeert. In elke beroepsgroep is deze wet van toepassing, en alle beroepsgroepen hebben iets van een publiciteitsstunt nodig.

De grote wetenschapper Nikola Tesla ondervond in zijn carrière menig teleurstelling, maar zijn succes had hij te danken aan zijn vermogen om op te vallen.

Om zijn ontdekkingen op het gebied van de elektriciteit te tonen schoot Tesla vuurwerk af, liet hij foto's van zichzelf maken waarop stroombundels hem om de oren vlogen en ontwierp hij experimenten die voor de toeschouwers zeer opwindend waren. Helaas was zijn notoire rivaal Thomas Edison beter in zulke spelletjes. Beide mannen wisten dat ze om geld te werven ten koste van alles in het nieuws moesten blijven. In 1898 dongen ze beiden naar de publieke aandacht. Tesla had het over een ontdekking waarmee stoom en elektrische energie met behulp van zonne-energie opgewekt zouden kunnen worden, en vertelde ook over zijn laatste robot. Edison zei te werken aan een uitvinding die gedachten zou kunnen fotograferen. In 1915 was er sprake van dat beiden de Nobelprijs voor de natuurkunde van dat jaar zouden krijgen, maar de prijs ging uiteindelijk naar een paar Engelse natuurkundigen. Pas later kwam aan het licht dat de prijzencommissie Edison had benaderd, maar dat deze de prijs geweigerd had omdat hij hem niet met Tesla wilde delen. Op dat moment was zijn roem groter dan die van Tesla en hij dacht dat hij er verstandiger aan deed voor de eer te bedanken dan zijn rivaal de aandacht te gunnen die uit de toekenning van zelfs een gedeelde prijs zou voortvloeien.

Als u zich in een lage positie bevindt die weinig uitzicht op aandacht biedt, is het een beproefde techniek de zichtbaarste, beroemdste en machtigste persoon die u maar kunt vinden aan te vallen. Toen Pietro Aretino, een jonge bediende in het Rome van begin zestiende eeuw, de aandacht op zich wilde vestigen als poëet, besloot hij een reeks satirische gedichten te schrijven waarin hij de paus en zijn liefde voor een olifantje belachelijk maakte. Door zijn aanval stond Aretino onmiddellijk in de publieke schijnwerpers. Een lasterlijke aanval op een persoon in een hoge positie heeft een vergelijkbaar effect. Gebruik deze tactieken evenwel nog maar sporadisch als u de aandacht van het publiek eenmaal getrokken hebt en het trucje sleets wordt.

Als u in de schijnwerpers staat is het zaak de methode van aandacht trekken aan te passen en er varianten op te bedenken. Als u dat niet doet, raakt het publiek op u uitgekeken, het haalt zijn schouders voor u op en gaat op zoek naar een nieuwe ster. Het spel vereist voortdurend alertheid en

creativiteit. Pablo Picasso liet zichzelf nooit naar de achtergrond manoeuvreren. Als men zijn naam koppelde aan een of andere stijl strooide hij het publiek zand in de ogen door een nieuwe reeks schilderijen te maken die tegen de verwachtingen ingingen. Het is beter iets lelijks en verontrustends te scheppen, meende hij, dan de toeschouwers te laten wennen aan het werk. Bedenk dat mensen zich superieur voelen tegenover iemand wiens handelingen ze goed kunnen voorspellen. Als u laat zien wie het heft in handen heeft door tégen hun verwachtingen in te gaan, wint u hun respect en kunt u hun vluchtige aandacht vasthouden.

Symbool: de clown. Hij draagt een narrenkap met bellen, draagt een narrenpak en schminkt zijn gezicht om emoties los te weken – hij lacht, haalt gekke fratsen uit, wekt medelijden. Alles om de aandacht te trekken. Hoe u ook uw best doet, u kunt uw ogen niet van de clown afhouden. U kunt uitgekeken raken op het circus, maar nooit op de clown.

Jurisprudentie: Zorg ervoor opzichtig te zijn en in het oog te lopen… Van wat men niet ziet neemt men aan dat het niet bestaat… Dankzij het licht kon de schepping stralen. Vertoon en druktemakerij vullen vele leegten, dekken tekortkomingen toe en geven alles een tweede leven, vooral wanneer er een werkelijke verdienste achter schuilt. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

DEEL 2: CREËR EEN WAAS VAN GEHEIMZINNIGHEID

In een wereld die almaar banaler en vrijpostiger wordt, trekt datgene wat ook maar enigszins enigmatisch is direct de aandacht. Zorg dat het nooit té duidelijk is wat u doet of van plan bent te gaan doen. Leg niet al uw kaarten op tafel. Een zeker air van geheimzinnigheid maakt dat u des te meer aanwezig bent; het schept ook verwachtingen – iedereen zal naar u kijken om te zien wat er gaat gebeuren. Gebruik

geheimzinnigheid om in te palmen, te verleiden, en zelfs om schrik aan te jagen.

GEHOORZAAMHEID AAN DE WET

Vanaf 1905 begonnen in Parijs geruchten de ronde te doen over een jong oriëntaals meisje die bij mensen thuis kwam dansen, gehuld in sluiers, die ze een voor een aflegde. Een plaatselijke verslaggever die haar had zien dansen, meldde dat ‘een vrouw uit het Verre Oosten, zwaar van parfum en juwelen, naar Europa was gekomen om iets van de oriëntaalse kleurenrijkdom en levenslust in de oververzadigde societykringen van de grote steden te introduceren’. Al spoedig kende iedereen de naam van de danseres: Mata Hari.

Begin dat jaar, in de winter, werden er voor een klein, select publiek voorstellingen gegeven in een salon die vol stond met Indiase beelden en andere relieken en waar een orkestje muziek ten gehore bracht, geïnspireerd op Javaanse en hindoemelodieën. Na de toeschouwers een tijdlang in gespannen afwachting te hebben gehouden, verscheen dan plotseling Mata Hari in een verbijsterend tenue: een witte brassière van katoen, bezet met Indisch aandoende edelstenen, om haar middel met juwelen versierde banden die een sarong bijeenhielden die net zo veel liet zien als hij verhulde, rissen armbanden om haar polsen. Dan begon Mata Hari te dansen in een stijl die niemand in Frankrijk ooit eerder had gezien, ze zwaaide met haar hele lichaam, alsof ze in trance was. Ze vertelde haar opgewonden en nieuwsgierige publiek dat haar dansen verhalen uit de Indische mythologie en Javaanse volksvertellingen uitbeeldden. Weldra werden er door de hele beau monde van Parijs en door ambassadeurs uit verre landen om het hardst pogingen ondernomen een uitnodiging te bemachtigen voor de salon waar Mata Hari volgens het gerucht in ontklede staat heilige dansen uitvoerde.

Iedereen wilde meer over haar te weten komen. Ze vertelde aan verslaggevers dat ze weliswaar van Hollandse origine was, maar op het eiland Java was opgegroeid. En ze vertelde over de tijd die ze in India had doorgebracht, dat ze daar heilige hindoedansen had geleerd en dat Indiase

vrouwen ‘goed kunnen jagen en paardrijden, en in staat zijn met logaritmen te werken en te filosoferen’. In de zomer van 1905 lag Mata Hari’s naam op ieders lippen, al waren er maar weinig Parijzenaars die haar echt hadden zien dansen.

Mata Hari bleef interviews geven, maar wat ze over haar afkomst vertelde, was iedere keer weer anders: ze was opgegroeid in India, haar grootmoeder was de dochter van een Javaanse prinses, ze had op het eiland Sumatra gewoond waar ze haar dagen had doorgebracht met ‘paardrijden, een geweer in de hand, haar leven op het spel zettend’. Niemand wist iets met zekerheid over haar te vertellen, maar de journalisten maakten zich niet druk over alle wijzigingen in het verhaal van haar leven. Ze vergeleken haar met een Indiase godin, met een wezen uit de gedichten van Baudelaire, met wat ze in hun verbeelding maar wensten te zien in deze mysterieuze vrouw uit het Oosten.

In augustus 1905 trad Mata Hari voor het eerst in het openbaar op. De menigte die was toegestroomd om haar eerste voorstelling te gaan zien, zorgde voor fikse rellen. Ze was inmiddels een cultfiguur geworden die veelvuldig geïmiteerd werd. Een recensent schreef: ‘Mata Hari belichaamt alle poëzie van India, heel de mystiek, zinnelijkheid en hypnotiserende aantrekkingskracht van dat land.’ Een andere merkte op: ‘Als India zulke onverwachte schatten herbergt, zullen alle Franse mannen weldra naar de oevers van de Ganges emigreren.’

Al spoedig reikte de faam van Mata Hari en haar heilige Indiase dansen tot ver buiten Parijs. Ze werd naar Berlijn, Wenen, Milaan gehaald. De volgende jaren trad ze in heel Europa op, drong door tot in de hoogste maatschappelijke kringen en verwierf een inkomen dat haar een mate van onafhankelijkheid gaf die slechts weinig vrouwen in die tijd genoten. Toen, tegen het einde van de Eerste Wereldoorlog, werd ze in Frankrijk als spionne voor de Duitsers gearresteerd, veroordeeld en ter dood gebracht. Pas tijdens het proces kwam de waarheid naar buiten: Mata Hari kwam helemaal niet uit Java of India, was niet opgegroeid in de Oriënt, had geen druppel Oosters bloed in haar aderen. Haar echte naam luidde Margaretha Geertruida Zelle en ze kwam uit de prozaïsche Nederlandse provincie Friesland.

Uitleg
Toen Margaretha Zelle in 1904 in Parijs aankwam, had ze nauwelijks een franc op zak. Ze was een van die duizenden mooie jonge meisjes die ieder jaar naar Parijs toe stroomden om te gaan werken als kunstenaarsmodel, nachtclubdanseres of variété-artiest in de Folies Bergère. Al na een paar jaar zouden ze onvermijdelijk worden vervangen door jongere meisjes en in veel gevallen uiteindelijk op straat en in de prostitutie belanden, of anders weer teruggaan naar de plek waar ze vandaan kwamen, ouder en gelouterd.

Zelles ambities reikten verder. Ze had geen enkele ervaring als danseres en had nog nooit voor publiek opgetreden, maar als jong meisjes was ze met haar familie op reis geweest en had op Java en Sumatra plaatselijke dansen zien uitvoeren. Zelle begreep heel goed dat waar het bij haar act om draaide niet de dans zelf was, en ook niet haar gezicht of haar lichaam, maar haar gave om een mysterieus waas om zich heen te creëren. Het mysterie dat ze opbouwde had niet alleen met haar dansen te maken, of met haar kostuums, of met de verhalen die ze opdiste, of met haar eindeloze gejok over haar afkomst; het had te maken met een bepaalde sfeer die ze bij alles wat ze deed opriep. Er was helemaal niets dat men met zekerheid over haar zou kunnen zeggen; ze was een en al veranderlijkheid, ze verraste haar publiek steeds weer met nieuwe kostuums, nieuwe dansen, nieuwe verzinsels. Deze mysterieuze sfeer wekte bij haar publiek het verlangen meer over haar te weten te komen, de mensen waren nieuwsgierig wat ze nu weer zou gaan doen. Mata Hari was niet mooier dan de meeste andere jonge meisjes die naar Parijs kwamen, en bijzonder goed dansen kon ze ook niet. Wat haar van de massa onderscheidde en haar roem en rijkdom bracht, was haar geheimzinnigheid. Mensen worden gegrepen door het mysterieuze en het gaat ze nooit vervelen omdat het voortdurend wisselende interpretaties uitlokt. Het mysterieuze blijft ongrijpbaar en is niet te verschalken, en daardoor geeft het macht.

MACHTSMIDDELEN

In het verleden was het afschrikwekkende en het onbekende overal op de wereld aanwezig: ziekten, rampes, grillige despoten, het mysterie van de dood zelve. Wat we niet konden begrijpen gingen we verklaren met mythen en geesten. Maar door de eeuwen heen zijn we erin geslaagd, met behulp van de wetenschap en de reden, licht te brengen in de duisternis: wat ooit mysterieus en verboden was, is vertrouwd en troostrijk geworden. Maar dit licht heeft zijn prijs: in een wereld die steeds banaler is, waar het mysterieuze en mythen uit zijn weggezuiverd, hunkeren we stiekem naar raadsels, mensen of dingen die niet één-twee-drie verklaard kunnen worden, in bezit genomen en verorberd.

De kracht van het mysterieuze is dat het uitnodigt om begripslagen aan te brengen, dat het onze verbeelding prikkelt, dat we zomaar kunnen gaan geloven dat het iets schitterends te onthullen heeft. De wereld is zo vertrouwd geworden en haar bewoners zo voorspelbaar, dat wat zichzelf aanbiedt als iets mysterieus, vrijwel altijd in de schijnwerpers zal komen te staan en onze aandacht zal trekken.

Beeld u niet in dat u groot en ontzagwekkend moet zijn om een geest van mysterie op te roepen. Het mysterieuze dat verweven zit in uw dagelijkse manier van doen, en dat subtiel is, zal des te krachtiger fascineren en de aandacht trekken. Onthoud dat de meeste mensen vreselijk direct zijn, ze zijn net een open boek, ze maken zich nauwelijks druk over wat ze zeggen en hoe ze overkomen, en zijn ongelofelijk voorspelbaar. Door u gewoon wat op de achtergrond te houden, niet al te veel te zeggen, zo nu en dan wat vage uitspraken te doen, u met opzet wat zwalkend op te stellen en op een uiterst subtiele wijze vreemd gedrag te vertonen, zult u een aura van mysterie om u heen creëren. De mensen om u heen zullen dat aura nog uitvergroten door permant te proberen u te interpreteren.

Artiesten en oplichters weten maar al te goed welk een vitale schakel er bestaat tussen geheimzinnigheid en het wekken van de belangstelling. Graaf Victor Lustig, de koning onder de zwendelaars, beheerste het spel tot in de perfectie. Hij deed altijd dingen die anders dan anders waren of volkomen nutteloos leken. Zo plachte hij zich bij de beste hotels te laten voorrijden in een limousine die bestuurd werd door een Japanse chauffeur; niemand had

ooit eerder een Japanse chauffeur gezien en dus deed dat vreemd exotisch aan. Lustig kleedde zich uiterst chic, maar zorgde er altijd voor dat er wel iets was – een medaille, een bloem, een armband – dat uit de toon viel, althans volgens conventionele normen. Dit werd niet als een gebrek aan goede smaak, maar als eigenaardig en intrigerend ervaren. In hotels ontving hij altijd stapels telegrammen, de een na de ander en op de onmogelijkste tijden, hem gebracht door zijn Japanse chauffeur – telegrammen die hij met de grootst mogelijke achteloosheid verscheurde. (Het waren helemaal geen telegrammen, maar lege velletjes.) In de eetzaal zat hij altijd in zijn eentje aan tafel een groot, imponerend boekwerk te lezen; hij glimlachte beminnelijk naar de mensen, maar hield zich verder afzijdig. Binnen een paar dagen was het hele hotel uiteraard uitermate geïntrigeerd door deze vreemde meneer.

Door al die aandacht was het voor Lustig een koud kunstje om onnozelaars in de luren te leggen. Ze zaten te springen om kennis met hem te maken en in zijn gezelschap te verkeren. Iedereen wilde dolgraag gezien worden met de mysterieuze aristocraat. Eenmaal in het bijzijn van deze raadselachtige figuur hadden deze lieden niet eens door dat ze bestolen werden.

Een mysterieus tintje kan alledaagse personen intelligent en diepzinnig doen lijken. Mata Hari, een vrouw met een gemiddeld uiterlijk en een gemiddelde intelligentie, leek hierdoor een godin, wier dansen uit goddelijke inspiratie voortkwamen. Wanneer een kunstenaar zich in mysterie hult, worden zijn kunstwerken in één klap een stuk boeiender, een truc die Marcel Duchamp met veel profijt heeft toegepast. Het is allemaal heel simpel te regelen: zeg vrijwel niets over je werk, plaats, om je publiek te plagen en te prikkelen, wat lokkende opmerkingen die heel wel met elkaar in tegenspraak mogen zijn, trek je dan terug en laat anderen maar proberen achter je bedoelingen te komen. Wanneer dit goed wordt aangepakt, kan men de tegenstander door hem voor een raadsel te plaatsen de stuipen op het lijf jagen.

Tijdens de Tweede Punische Oorlog (218–201 v.Chr.) richtte de grote Carthaagse veldheer Hannibal op zijn tocht naar Rome grote verwoestingen

aan. Hannibal stond bekend om zijn schranderheid en dubbelhartigheid.

Onder zijn leiding was het Carthaagse leger, dat in omvang voor het Romeinse onderdeed, de Romeinen al veelvuldig te slim af geweest. Bij één gelegenheid begingen Hannibals verkenners echter een grote blunder, die zijn troepen in een moerassig gebied deed belanden met de zee in de rug. Het Romeinse leger blokkeerde de bergpassen die naar het binnenland voerden en de aanvoerder ervan, Publius Scipio, was door het dolle heen: eindelijk had hij Hannibal in de val. Hij zette de beste van zijn wachters op de uitkijk op de passen en begon een plan uit te werken om Hannibals troepen in de pan te hakken. Maar midden in de nacht ontwaarden de wachters beneden zich een mysterieus schouwspel: er kwam een gigantische stroom lichtjes de berg op, duizenden en nog eens duizenden lichtjes. Als dit Hannibals leger was, had het zich plotsklaps verhonderdvoudigd.

De wachters raakten in een verhitte twist verzeild over wat dit te betekenen had: waren er vanuit zee soms versterkingen bij gekomen? Of was hier sprake van troepen die zich in dit gebied verborgen hadden gehouden? Waren het spoken? Geen enkele verklaring was echt bevredigend.

Terwijl ze stonden te kijken, braken er op de hele berg branden uit en vanuit de diepte steeg een afgrijselijk geluid naar hen op, een geluid als het geschal van wel een miljoen hoorns. Demonen, dachten ze. De wachters, de dapperste en verstandigste die er in het Romeinse leger te vinden waren, vluchtten in paniek van hun post weg.

Toen het ochtend was geworden, was Hannibal uit het moeras ontsnapt. Wat voor list had hij toegepast? Had hij werkelijk de hulp van demonen ingeroepen? Wat hij feitelijk gedaan had, was opdracht geven om bundeltjes twijgen vast te binden aan de hoorns van de duizenden ossen die als lastdieren met zijn leger meetrokken. De twijgen werden aangestoken, waardoor de indruk werd gewekt dat een immens leger met toortsen de berg op kwam. Toen de vlammen de huid van de ossen begonnen te schroeien sloegen zij op hol en stoven alle kanten uit; ze loeiden als gekken en veroorzaakten overal op de helling branden. De sleutel tot het slagen van deze list waren echter niet de toortsen, niet de branden en niet de geluiden op zichzelf, maar het feit dat Hannibal een afschrikwekkend raadsel had

opgeroepen. Vanaf de top van de berg viel de bizarre aanblik onmogelijk te verklaren. Als de wachten er een verklaring voor hadden gevonden, zouden ze op hun post gebleven zijn.

Als u merkt dat u in de val zit, en u zich in wat voor situatie dan ook in een hoek en in het defensief gedrukt voelt, probeer dan een simpel experiment uit: doe iets dat niet gemakkelijk te verklaren of te interpreteren is. Kies voor een eenvoudige actie, maar voer die uit op een manier die uw tegenstander van zijn stuk brengt, een manier die vele interpretaties toelaat, zodat uw bedoelingen in het vage blijven. Wees niet louter onvoorspelbaar (al kan ook deze tactiek succes hebben), roep net als Hannibal een situatie in het leven die niet te doorgronden is. Uw gekte zal schijnbaar uit de lucht komen vallen, er zal kop noch staart aan te ontdekken zijn, blijkbaar is er geen enkele verklaring voor. Als u op een goede manier te werk gaat, zult u angst en beven teweegbrengen en zullen de wachters hun post verlaten. Noem het de 'voorgewende gekte van Hamlet'-tactiek, want Hamlet gebruikt deze in Shakespeares toneelstuk zeer effectvol: met zijn mysterieuze gedrag boezemt hij zijn stiefvader Claudius vrees in. Het mysterieuze doet uw kracht groter lijken en uw macht afschrikwekkender.

Symbool: de dans met de sluiers. De sluiers omhullen de danseres. Wat zij onthullen brengt opwinding teweeg. Wat zij verbergen, verhoogt de belangstelling. De essentie van geheimzinnigheid.

Jurisprudentie: Wees zo geraffineerd dat elke structuur verdwenen lijkt. Wees zo mysterieus dat er geen zin meer te ontdekken valt. Hierdoor kunt u het lot van uw tegenstander bepalen. (Sun Zi, *De kunst van het oorlogvoeren*, 5de eeuw v.C.)

REVISIE VAN DE WET

Aan het begin van uw mars naar de top dient u ten koste van alles aandacht te trekken, maar als u hogerop komt dient u zich permanent aan te passen. Vermoei degenen om u heen nooit met dezelfde tactiek. Voor diegenen die

een aura van macht dienen te ontwikkelen en die ervoor moeten zorgen dat ze opgemerkt worden, werkt een sfeer van mysterie fantastisch, maar het dient wel met mate op de juiste momenten te worden aangewend. Mata Hari ging te ver met haar verzinsels; hoewel ze er ten onrechte van is beschuldigd werd een spionne te zijn, was dat destijds zeker geen onredelijke veronderstelling aangezien alle leugens die zij ophing haar alleen maar verdachter en infamer maakten. Zorg ervoor dat het beeld dat u mysterieus bent, niet langzaam verglijdt tot een reputatie van bedriegerij. Het mysterieuze dat u oproept moet als een spelletje lijken, speels en niet bedreigend. Houd in de gaten of u te ver gaat, en neem dan gas terug.

Er zijn momenten waarop de aandacht afgeleid moet worden. De aandacht die op u gericht is mag de reputatie van uw superieuren geen kwaad doen, zeker niet wanneer zij stevig in het zadel zitten. U zult in vergelijking met hen niet alleen als verachtelijk worden beschouwd, maar ook overkomen als iemand in staat van wanhoop. U moet goed weten wanneer u de aandacht moet trekken en wanneer u zich weer *terug* moet trekken.

Lola Montez wist als geen ander de aandacht van anderen op zichzelf te richten. Ze slaagde erin op te klimmen van een eenvoudig Iers meisje tot de minnares van Franz Liszt en vervolgens de maîtresse en politiek adviseur van koning Lodewijk van Beieren. Maar uiteindelijk verloor ze alle gevoel voor verhouding.

In 1850 was er in Londen een uitvoering van Shakespeares *Macbeth* met in de hoofdrol de grootste acteur van zijn tijd, Charles John Kean. Iedereen die er in de Engelse society toe deed was aanwezig. Het gerucht ging dat ook koningin Victoria en prins Albert het theater met hun aanwezig-heid zouden vereren. De etiquette in die periode vereiste dat iedereen vóór ze zouden arriveren was gaan zitten. Het publiek kwam dus wat vroeger, en toen de koningin in haar koninklijke loge verscheen, ging het publiek overeenkomstig de gewoonte staan en applaudisseerde. Het koninklijk paar wachtte en maakte vervolgens een buiging. Iedereen ging weer zitten en de lichten werden gedimd. Plotseling richtten ieders ogen zich op de loge aan de andere zijde. Een vrouw rees op uit de schaduw en ging later zitten dan de koningin. Het was Lola Montez. Ze droeg een diamanten tiara op haar

rode haar en een lange pelsmantel over haar schouders. Er ging een geroezemoes door de zaal op het moment dat ze de hermelijnen mantel liet zakken en een laag uitgesneden, karmozijnrode japon zichtbaar werd. Toen de aanwezigen zich weer omdraaiden, konden ze zien dat het koninklijk paar weigerde in Lola's richting te kijken. Men volgde Victoria's voorbeeld en de rest van de avond werd Lola Montez genegeerd. Na die avond was er geen modieus gezelschap meer dat zich met haar durfde te vertonen. Al haar aantrekkingskracht was verdwenen. De mensen liepen weg als zij in hun buurt kwam. Met haar toekomst in Engeland was het afgelopen.

Trek dus nooit te gretig de aandacht, want het geeft blijk van onzekerheid, en onzekerheid leidt u af van de macht. Bedenk dat er tijden zijn dat het niet in uw belang is in het middelpunt van de aandacht te staan. Bijvoorbeeld in tegenwoordigheid van de koningin of een evenknie. Buig dan en trek u in de schaduw terug; ga de strijd niet aan.

Er zijn momenten waarop de aandacht afgeleid moet worden. De aandacht die op u gericht is mag de reputatie van uw superieuren geen kwaad doen, zeker niet wanneer zij stevig in het zadel zitten. U zult in vergelijking met hen niet alleen als verachtelijk worden beschouwd, maar ook overkomen als iemand in staat van wanhoop. U moet goed weten wanneer u de aandacht moet trekken en wanneer u zich weer *terug* moet trekken.

Lola Montez wist als geen ander de aandacht van anderen op zichzelf te richten. Ze slaagde erin op te klimmen van een eenvoudig Iers meisje tot de minnares van Franz Liszt en vervolgens de maîtresse en politiek adviseur van koning Lodewijk van Beieren. Maar uiteindelijk verloor ze alle gevoel voor verhouding.

In 1850 was er in Londen een uitvoering van Shakespeares *Macbeth* met in de hoofdrol de grootste acteur van zijn tijd, Charles John Kean. Iedereen die er in de Engelse society toe deed was aanwezig. Het gerucht ging dat ook koningin Victoria en prins Albert het theater met hun aanwezig-heid zouden vereren. De etiquette in die periode vereiste dat iedereen vóór ze zouden arriveren was gaan zitten. Het publiek kwam dus wat vroeger, en toen de koningin in haar koninklijke loge verscheen, ging het publiek

overeenkomstig de gewoonte staan en applaudisseerde. Het koninklijk paar wachtte en maakte vervolgens een buiging. Iedereen ging weer zitten en de lichten werden gedimd. Plotseling richtten ieders ogen zich op de loge aan de andere zijde. Een vrouw rees op uit de schaduw en ging later zitten dan de koningin. Het was Lola Montez. Ze droeg een dia-

WET

7

LAAT ANDEREN HET WERK DOEN EN STRIJK ZELF DE EER OP

UITSPRAAK

Gebruik de wijsheid, de kennis en de routine van anderen om uw eigen zaak te bevorderen. Niet alleen zal die steun u waardevolle tijd en energie besparen, maar u ook een goddelijk aura van efficiency en voortvarendheid geven. Uiteindelijk zullen uw handlangers vergeten zijn en men zal zich ú herinneren. Doe nooit zelf wat anderen voor u kunnen doen.

OVERTREDING EN NALEVING VAN DE WET

In 1883 werkte een jonge Servische natuurkundige met de naam Nikola Tesla op de Europese afdeling van de Continental Edison Company. Hij was

een briljant uitvinder, en Charles Batchelor, een van de fabrieksdirecteuren en persoonlijke vriend van Thomas Edison, haalde hem over zijn geluk in Amerika te gaan beproeven. Hij gaf hem een introductiebrief voor Edison zelf. Zo begon een leven van rampen en onheil dat zou duren tot Tesla's dood.

Toen Tesla Edison in New York ontmoette, nam de beroemde uitvinder hem terstond aan. Tesla werkte achttien uur per dag en vond een manier om de simpele dynamo's van Edison te verbeteren. Uiteindelijk bood Tesla aan om ze helemaal opnieuw te ontwerpen. Dit leek Edison een geweldige opgave, die jaren kon duren zonder geld in het laatje te brengen, maar hij zei tegen Tesla: 'Jij krijgt 50 000 dollar – áls je het kunt doen.' Tesla zwoegde dag en nacht op het project en al binnen een jaar had hij een dynamo gemaakt die veel beter was, compleet met automatische bediening. Hij stapte naar Edison om het grote nieuws te melden en zijn 50 000 dollar in ontvangst te nemen. Edison was tevreden over de verbetering, waar hij en zijn onderneming het voordeel van op zouden strijken, maar toen het geld ter sprake kwam, zei hij tegen de jonge Serviër: 'Tesla, je hebt geen gevoel voor Amerikaanse humor!', en gaf hij hem alleen een kleine salarisverhoging.

Tesla was bezeten van de idee om wisselstroom in de praktijk toepasbaar te maken. Edison geloofde dat gelijkstroom beter was en weigerde niet alleen Tesla's onderzoek te ondersteunen, maar reed hem later ook nog in de wielen. Tesla wendde zich tot de grote magnaat George Westinghouse uit Pittsburgh, die zijn eigen elektriciteitsbedrijf begonnen was. Westinghouse financierde Tesla's onderzoek geheel en bood hem een genereuze royalty op toekomstige winsten aan. Het wisselstroomconcept dat Tesla ontwikkelde is vandaag de dag nog standaard – maar toen er patenten op zijn naam werden gedeponeerd, kwam de uitvinding toch op naam van andere wetenschappers te staan. Zij maakten er aanspraak op de basis voor zijn onderzoek te hebben gelegd. Tesla raakte in de vergetelheid en het publiek bracht de uitvinding met Westinghouse zelf in verband.

DE SCHILDPAD, DE OLIFANT EN HET NIJLPAARD

Op een dag ontmoette de schildpad de olifant, die trompetterde: 'Ga mij uit de weg, zwakkeling – ik zou op je kunnen gaan staan!' De schildpad was niet bang en bleef staan waar hij stond, dus stapte de olifant op hem, maar hij kon hem niet verpletteren. 'Snijd niet zo op, meneer de olifant. Ik ben net zo sterk als u!' zei de schildpad, maar de olifant moest erom lachen. Daarom vroeg de schildpad hem om de volgende morgen op zijn heuvel te komen. De volgende dag, voor zonsopgang, liep de schildpad van de heuvel naar de rivier, waar hij het nijlpaard tegenkwam, die na zijn nachtelijke maal net op weg terug naar het water was. 'Meneer het nijlpaard, zullen we een robbertje vechten. Ik durf te wedden dat ik even sterk ben als u!' zei de schildpad. Het nijlpaard moest om dit ridicule idee lachen, maar hij stemde in. De schildpad haalde een lang touw te voorschijn en zei het nijlpaard zijn mond te houden tot de schildpad 'Hola!' schreeuwde. Toen liep de schildpad terug de heuvel op waar hij de olifant aantrof, die al ongeduldig werd. Hij gaf de olifant het andere eind van het touw en zei: 'Als ik "Hola!" roep, moet u trekken, en u zult zien wie het sterkst is.' Toen liep hij halverwege de heuvel, naar een plek waar hij niet gezien kon worden, en schreeuwde 'Hola!'. De olifant en het nijlpaard trokken en trokken, maar geen van beiden kon de ander van zijn plaats krijgen, ze waren even sterk. Beiden waren ze het er ook over eens dat de schildpad even sterk was als zij.

Doe nooit wat anderen voor u kunnen doen. De schildpad laat anderen het werk voor hem doen terwijl hij alle lof krijgt toegezwaaid.

CONGOLESE FABEL

Een jaar later werd Westinghouse verrast door een overnamebod van J. Pierpont Morgan, die hem ertoe dwong het genereuze royaltycontract dat hij met Tesla gesloten had open te breken. Westinghouse legde de wetenschapper uit dat zijn bedrijf niet zou overleven als hij hem al zijn royalty's zou uitbetalen. Hij overreedde Tesla zijn patenten voor 216 000 dollar uit te kopen – zonder meer een groot bedrag, maar veel minder dan de 12 miljoen die ze op dat moment waard waren. De geldschieters hadden Tesla zijn geld, zijn patenten en vooral de grootste uitvinding uit zijn carrière ontnomen.

De naam van Guglielmo Marconi is voor altijd verbonden aan de uitvinding van de radio. Maar weinigen weten dat bij het doen van zijn uitvinding – hij zond in 1899 een signaal uit over het Kanaal – Marconi gebruikmaakte van een patent dat Tesla in 1897 gedeponeerd had, en dat zijn werk steunde op Tesla's onderzoek. Weer kreeg Tesla geen geld of erkenning. Tesla vond zowel een inductiemotor als wisselstroom op hoogspanning uit, en hij is de echte 'vader van de radio'. Toch draagt geen enkele van deze uitvindingen zijn naam.

In 1917, toen hij oud en vooral arm was, kreeg Tesla te horen dat hij de Edisonmedaille zou ontvangen van het Amerikaanse Institute of Electrical Engineers. Hij wees de medaille af. ‘U stelt voor,’ zei hij, ‘me met een medaille te eren die ik op mijn jas kan spelden om een verloren uurtje voor de leden van uw instituut te paraderen. U zou mijn lichaam decoreren, maar mijn geest laten wegkwijnen wegens gebrek aan erkenning van zijn scheppingen, die de basis hebben gelegd waarop het grootste deel van uw instituut rust.’

Uitleg

Velen koesteren de illusie dat de wereld van de wetenschap, waarin het immers om feiten draait, niet geraakt wordt door de kleine rivaliteiten die de rest van de wereld plagen. Nikola Tesla was een van hen. Hij dacht dat wetenschap niets met politiek van doen had en beweerde niets om roem en rijkdom te geven. Toen hij echter ouder werd, ondergroef dit zijn wetenschappelijke werk. Omdat hij niet in verband werd gebracht met enige wetenschappelijke ontdekking, kon hij geen investeerders aantrekken voor zijn vele ideeën. Terwijl hij op grote uitvindingen in de toekomst zon, liepen anderen, ter meerdere glorie van zichzelf, met de patenten weg die hij al ontwikkeld had.

Hij wilde alles alleen doen, maar ondertussen putte hij zichzelf uit en verarmde.

Edison was Tesla’s tegenpool. Hij was geen groot wetenschappelijk denker of uitvinder. Hij heeft ooit eens gezegd, dat hij zelf geen wiskundige hoefde te zijn, omdat hij altijd zo iemand in dienst kon nemen. Dat was Edisons belangrijkste strategie. Hij was eigenlijk meer zakenman en publicist, alert op kansen en ontwikkelingen, en stelde de beste mensen op een bepaald vakgebied aan om voor hem het werk op te knappen. Zo nodig pikte hij de ideeën van zijn concurrenten. Toch is zijn naam veel beter blijven hangen dan die van Tesla en wordt hij met meer uitvindingen in verband gebracht.

De lering is tweevoudig: ten eerste is de toeschrijving van een uitvinding of schepping even belangrijk zo niet belangrijker dan de

uitvinding zelf. U moet de uitvinding op uw naam schrijven en anderen verhinderen ermee weg te lopen of te laten profiteren van uw harde werk. Om dat voor elkaar te krijgen moet u niet alleen altijd waakzaam zijn, maar zeker ook meedogenloos, en uw eigen schepping achterhouden tot u er zeker van bent dat er geen gieren meer boven uw hoofd cirkelen.

Ten tweede, leer voordeel te trekken van andermans werk. Tijd kost geld en het leven is kort. Als u het helemaal in uw eentje doet, loopt u zichzelf in de vernieling en brandt u uzelf op. Het is veel beter uw krachten te sparen, een greep te doen naar werk dat anderen al gedaan hebben en een manier te vinden om het u eigen te maken.

In de handel en de industrie steelt iedereen.
Zelf heb ik veel gestolen.
Maar ik weet hóé men moet stelen.

THOMAS EDISON, 1847–1931

Wel zeker, als de jager rekent op de veiligheid van zijn wagen, de benen gebruikt van zijn zes paarden en Wang Liang haar teugels laat vasthouden, zal hij zichzelf niet vermoeien en zal het voor hem makkelijk zijn het snelle wild in te halen. Als hij nu de wagen niet zou benutten, af zou zien van de behulpzame benen van de paarden en de kundigheid van Wang Liang, en af zou stijgen om achter het wild aan te lopen, dan zou hij, ook al waren zijn benen even snel als die van Lou Ji, niet op tijd aankomen om het wild te vangen. Wanneer men goede paarden en sterke wagens gebruikt, zijn gewone slaven en slavinnen in feite goed genoeg om het wild te vangen.

HAN FEI, CHINEES FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

MACHTSMIDDELEN

De wereld van de macht wordt gedreven door de wetten van de jungle: er zijn er die leven van jagen en doden, er zijn er ook (hyena's, gieren) die leven van de jacht van anderen. Deze minder fantasierijke types zijn vaak niet in staat het werk te doen dat fundamenteel is voor het scheppen van macht. Zij begrijpen echter al gauw dat als ze maar lang genoeg wachten, ze altijd een ander dier kunnen vinden om het werk voor hen te doen. Wees niet naïef: juist op dit moment, nu u zich door een of ander project heen zwoegt, cirkelen er gieren boven uw hoofd die een manier aan het uitpuzzelen zijn om te overleven in het welbehagen van uw creativiteit. Het is zinloos u

erover te beklagen of uzelf de vernieling in te jagen, zoals Tesla deed. Het is beter uzelf te beschermen en het spelletje mee te spelen. Als u eenmaal een machtsbasis hebt veroverd, word dan zelf een gier. Zo bespaart u veel tijd en energie.

Een van de twee polen van dit spel kan worden geïllustreerd met het voorbeeld van de ontdekker Vasco Núñez de Balboa. Balboa had een obsessie: de ontdekking van El Dorado, de legendarische stad met grote rijkdommen.

Vroeg in de zestiende eeuw, na talloze tegenslagen en na ettelijke malen op het randje van de dood te hebben gebalanceerd, vond hij het bewijs voor het bestaan van een groot en machtig rijk ten zuiden van Mexico, in het huidige Peru. Door dit rijk, het Inca-rijk, te veroveren en het goud te bemachtigen, zou hij de volgende Cortés worden. Het probleem was, dat toen hij de ontdekking deed, het bericht ervan al onder honderden andere *conquistadores* was verspreid. Hij had niet begrepen dat je-mond-niet-voorbij-praten en anderen nauwlettend in de gaten houden, bij het spel hoorde. Een paar jaar nadat hij de plaats van het Inca-rijk had gevonden, zorgde een soldaat uit zijn eigen leger, Francisco Pizarro, ervoor dat hij wegens verraad werd onthoofd. Pizarro veroverde wat Balboa vele jaren had proberen te vinden.

Aan de andere pool staat de kunstenaar Peter Paul Rubens, die laat in zijn carrière werd overstelpt met bestellingen van schilderijen. Hij bedacht een systeem: in zijn grote studio stelde hij tientallen getalenteerde schilders te werk, de één gespecialiseerd in gewaden, de ander in achtergronden, enzovoort. Hij creëerde een omvangrijke productielijn; er kon aan veel doeken tegelijk gewerkt worden. Als een voorname klant zijn atelier bezocht, joeg Rubens zijn aangestelde schilders een dag de straat op. Terwijl de klant vanaf het balkon toekeek, werkte Rubens met een ongelooflijke vaart en met tomeloze energie. De klant vertrok vol bewondering voor deze wonderman, die zoveel meesterwerken in zo’n korte tijd kon schilderen.

Dit is de kern van de wet: probeer anderen het werk voor u te laten opknappen, terwijl u de aandacht op uzelf richt. U zult begiftigd lijken met goddelijke kracht en macht. Als u denkt dat u het werk zelf moet doen, zult

u nooit ver komen, en u zal het lot treffen van de Balboa's en Tesla's van de wereld. Vind mensen met de bekwaamheden en de creativiteit die u ontbeert. Stel ze aan en plaats uw naam boven die van hen, of profiteer van hun werk en maak het u eigen. Hun creativiteit wordt de uwe, en u zult voor de wereld een genie zijn.

DE BLINDE HEN

Een hen die haar zicht verloren had en gewend was in de grond te scharrelen op zoek naar voedsel bleef, hoewel blind, met onverminderde ijver doorscharrelen. Maar wat schoot de onvermoeibare gek ermee op? Een andere scherpziende hen, die haar tere poten spaarde, kwam nooit van haa plek en genoot, zonder te wroeten, van de opbrengst van het werk van de ander. Want zo vaak als de blinde hen een gerstekorrel opscharrelde, pikte haar aandachtige metgezel die op.

GOTTHOLD EPHRAIM LESSING, 1729–1781, *Fabels*

Er is een andere toepassing van deze wet die niet het parasitaire gebruik vergt van het werk van uw tijdgenoten: gebruik het verleden als een groot pakhuis van kennis en wijsheid. Isaac Newton noemde dit: 'het staan op de schouders van reuzen'. Hij bedoelde daarmee dat hij bij zijn ontdekkingen voortgebouwd had op de successen van anderen. Een groot deel van dit aura van genie, wist hij, was te danken aan zijn vermogen maximaal munt te slaan uit de inzichten van natuurkundigen uit de oudheid, de Middeleeuwen en de Renaissance. Shakespeare leende intriges, karakteriseringen en zelfs stukken dialoog uit onder andere Plutarchus, want hij wist dat niemand Plutarchus overtrof in subtiele psychologie en grappige clausen. Hoeveel latere schrijvers hebben op hun beurt niet geleend bij Shakespeare – hem geplagieerd, 'bewerkt'?

We weten dat weinig politici tegenwoordig hun eigen redes schrijven. Hun eigen woorden zouden hun geen enkele stem opleveren. Hun bespraaktheid en humor, voorzover aanwezig, hebben ze te danken aan hun tekstschrijvers. Andere mensen doen het werk, zij strijken de eer op. Het aardige hiervan is dat dit soort macht voor iedereen beschikbaar is. Leer de kennis te gebruiken van het verleden en u zult overkomen als een genie, zelfs als u alleen handig leentjebuur speelt.

Schrijvers die in de menselijke aard gewroet hebben, grote strategen van weleer, geschiedschrijvers die de menselijke domheid en zotheid te boek hebben gesteld, koningen en koninginnen die met schade en schande geleerd hebben de last van hun macht te dragen – hún kennis is de stof die op u wacht, zodat u op hún schouders kunt staan. Hun humor kan uw humor zijn, hun deskundigheid uw deskundigheid, en ze zullen nooit langskomen om mensen te vertellen hoe onoorspronkelijk u eigenlijk bent. U kunt door het leven ploeteren en eindeloos veel fouten maken, uw tijd en energie verknoeien om op grond van uw eigen ervaring te handelen. Of u kunt de legers gebruiken van het verleden. Zoals Bismarck eens zei: ‘Gekken zeggen dat zij van eigen ervaring leren. Ik doe liever mijn voordeel met andermans ervaring.’

Symbool: de gier. Van alle dieren in de jungle heeft hij het het makkelijkst. Het harde werken van anderen wordt zijn werk; hun onvermogen te overleven wordt zijn voeding. Houd een oog op de gier – als u hard aan het werk bent, zweeft hij boven u. Bevecht hem niet, voeg u bij hem.

Jurisprudentie: Er is veel te weten, het leven is kort, en leven is geen leven zonder kennis. Het is daarom zeer raadzaam om kennis van anderen te verzamelen. Dankzij het zweet op andermans wenkbrauw krijgt u aldus de reputatie een orakel te zijn. (Baltasar Gracián, 1601–1658}

OMKERING VAN DE WET

Er zijn tijden dat het opstrijken van de eer van andermans werk niet verstandig is: als u niet stevig genoeg in het zadel zit, lijkt het dat u anderen uit de schijnwerpers duwt. Om talent slim uit te kunnen buiten, moet uw positie onaantastbaar zijn; zo niet, dan wordt u beschuldigd van bedrog.

Wees er zeker van dat wanneer u anderen laat delen in uw succes dit in uw voordeel is. Het is vooral belangrijk niet hebzuchtig te zijn als u iemand boven u hebt. President Richard Nixons historische bezoek aan de

Volksrepubliek China was oorspronkelijk zijn idee, maar het zou er zonder de handige diplomatie van Henry Kissinger nooit van gekomen zijn. Het zou ook niet zo succesvol geweest zijn zonder de deskundigheid van Kissinger. Maar toen de tijd gekomen was het succes te oogsten, liet Kissinger handig Nixon met het leeuwendeel weglopen. Hij wist dat de waarheid later aan het licht zou komen, maar hij was voorzichtig genoeg zijn aanzien op de korte termijn niet op het spel te zetten door in de schijnwerpers te gaan staan. Kissinger speelde het spel bekwaam: hij kreeg lof toegezwaaid voor het werk van zijn ambtenaren, terwijl hij stijlvol het succes van zijn eigen inspanningen aan zijn superieuren liet toekomen. Zo moet men het spel spelen.

WET
8

LAAT DE ANDER NAAR Ú TOEKOMEN — GEBRUIK DESNOODS LOKAAS

UITSPRAAK

Wanneer u een ander tot handelen dwingt, bent ú degene die de touwtjes in handen hebt. Het is altijd beter uw tegenstander naar u toe te lokken, waardoor hij eigen plannen vaarwel moet zeggen. Verlok hem met een fabelachtige winst – en sla dan toe. U hebt de beste kaarten in handen.

NALEVING VAN DE WET

Op het Congres van Wenen in 1814 kwamen de grootmachten van Europa bijeen om de overblijfselen van Napoleons verloren rijk te verdelen. In de stad heerste een en al vrolijkheid en de bals die er werden gehouden waren van een ongeëvenaarde luister. Toch hing over dit alles de schaduw van Napoleon zelf. Hij was niet geëxecuteerd of naar een ver oord verbannen, maar naar Elba gestuurd, een eilandje niet ver van de Italiaanse kust.

Zelfs als gevangene op een eiland maakte de zo stoutmoedige en vindingrijke Napoleon Bonaparte iedereen nog nerveus. De Oostenrijkers waren van plan geweest hem op Elba te laten vermoorden, maar vonden dat toch te riskant. Alexander, de temperamentvolle Russische tsaar, verhoogde de zenuwachtige stemming nog door een woede-uitbarsting tijdens het congres, toen een deel van Polen hem werd ontzegd: ‘Pas maar op, of ik laat het monster los!’ dreigde hij. Iedereen wist dat hij Napoleon bedoelde. Van alle staatslieden die in Wenen bijeen waren, leek alleen Talleyrand, Napoleons voormalige minister van buitenlandse zaken, kalm en ontspannen. Het leek wel of hij iets wist dat de anderen niet wisten.

Intussen leidde Napoleon op het eiland Elba een bestaan dat een regelrechte aanfluiting was vergeleken bij zijn roemruchte verleden. Als ‘koning’ van Elba was het hem vergund geweest een hofhouding op te zetten: er waren een kok, een kamenier, een ‘hofpianist’ en een handjevol hovelingen. Dit alles was bedoeld om Napoleon te vernederen en dat leek aardig te lukken.

Die winter greep er echter een reeks gebeurtenissen plaats die zo bizar en spectaculair waren, dat ze wel geënsceneerd leken. Om Elba heen lagen Britse schepen voor anker, waarvan de kanonnen alle mogelijke ontsnappingsroutes bestreken. Toch slaagde op 26 februari 1815 een schip met een bemanning van 900 koppen erin Napoleon op klaarlichte dag op te pikken en weer zee te kiezen. De Engelsen zetten de achtervolging in maar het schip ontkwam. Deze welhaast onmogelijke ontsnapping deed iedereen in Europa versteld staan en joeg de op het Congres van Wenen verzamelde staatslieden de schrik op het lijf.

Hoewel het veiliger zou zijn geweest Europa te verlaten, verkoos Napoleon niet alleen naar Frankrijk terug te keren, maar hij stelde zich nog

eens extra aan gevaar bloot door met een piepklein legertje naar Parijs op te trekken in de hoop de troon te heroveren. Zijn strategie bleek te werken: mensen van alle rangen en standen wierpen zich aan zijn voeten. Een troepenmacht onder aanvoering van maarschalk Ney vertrok met bekwame spoed uit Parijs om hem te arresteren, maar toen de soldaten hun geliefde voormalige leider zagen, liepen ze naar hem over. Napoleon werd opnieuw tot keizer uitgeroepen. Vrijwilligers deden de rijen van zijn nieuwe leger zwellen. Het land stond op zijn kop. In Parijs werd hij door uitzinnige menigten ingehaald. De koning die in Napoleons plaats was gekomen, vluchtte het land uit.

De volgende honderd dagen heerste Napoleon opnieuw over Frankrijk. Van de koortsige vreugderoes was spoedig echter niet veel over. Frankrijk was bankroet, zijn hulpbronnen waren bijna opgedroogd en Napoleon kon daar nauwelijks iets aan veranderen. In de Slag bij Waterloo in juni van dat jaar werd hij eindelijk voorgoed verslagen. Deze keer bleken zijn vijanden hun lesje geleerd te hebben: ze verbanden hem naar het troosteloze eilandje Sint-Helena voor de westkust van Afrika. Daar was voor hem geen hoop meer op ontsnapping.

Uitleg

Pas jaren later kwamen de feiten over Napoleons onthutsende ontsnapping van Elba aan het licht. Voordat hij besloot deze brutale stap te zetten, hadden mensen die zijn hof bezochten hem verteld dat hij in Frankrijk populairder was dan ooit tevoren en dat het hele land hem weer in de armen zou sluiten. Een van deze bezoekers was de Oostenrijkse generaal Koller, die Napoleon ervan overtuigde dat als hij zou ontsnappen, de Europese machten, met inbegrip van Engeland, zijn terugkeer op de troon zouden verwelkomen. Napoleon ontving de tip dat de Engelsen hem zouden laten gaan en inderdaad, zijn vlucht greep in de middag plaats, volop in het zicht van Engelse verrekijkers.

Wat Napoleon niet wist, was dat het brein achter dit alles een man was die aan de touwtjes trok, en die man was zijn vroegere minister Talleyrand. En Talleyrand had dit niet beraamd om de glorie van weleer te herstellen

maar om Napoleon voor eens en voor altijd te vermorzelen. Hij vond de ambitie van de keizer een bedreiging voor de stabiliteit in Europa en had zich al veel eerder tegen hem gekeerd. Toen Napoleon naar Elba werd gestuurd, had Talleyrand protest aangetekend. Napoleon moest ergens verder weggestopt worden, zo betoogde hij, anders zou Europa nooit vrede kennen. Maar er was niemand die luisterde.

In plaats van te pogen zijn zin door te drijven wachtte Talleyrand zijn tijd af. Hij ging heel bedaard te werk en wist uiteindelijk Castlereagh en Von Metternich, de ministers van Buitenlandse Zaken van Engeland en Oostenrijk, aan zijn zijde te krijgen.

Samen hielden deze mannen Napoleon het lokaas van zijn ontsnapping voor. Zelfs het bezoek van Koller, die de banneling in het oor fluisterde dat hem een triomf wachtte, was onderdeel van de samenzwering. Als een meesterlijk kaartspeler bedacht Talleyrand van tevoren precies wat er zou gebeuren. Hij wist dat Napoleon in de val zou lopen die hij voor hem had uitgezet. Hij voorzag ook dat Napoleon het land zou meesleuren in een oorlog die, gezien Frankrijks verzwakte positie, slechts enkele maanden zou kunnen duren. Een diplomaat in Wenen die doorhad dat Talleyrand achter dit alles stak, zei: ‘Hij heeft het huis in brand gestoken om het voor de pest te vrijwaren.’

Wanneer ik voor herten lokaas heb neergelegd, schiet ik niet op de eerste de beste hinde die eraan komt snuffelen, maar wacht tot de hele roedel erop af is gekomen.

OTTO VON BISMARCK, 1815–1898

MACHTSMIDDELEN

Hoe dikwijls is het volgende scenario in de historie al niet nagespeeld: een agressief leider zet een aantal drieste stappen die hem aanvankelijk veel macht bezorgen. Maar zoetjes aan bereikt die macht een hoogtepunt en dan keert zich weldra alles tegen hem. Zijn talrijke vijanden sluiten zich aaneen. In zijn pogingen zijn macht te behouden, zoekt hij het nu eens in de ene richting en dan weer in een andere, zodat hij zichzelf geheel uitput en

onvermijdelijk ten val komt. De verklaring dat dit patroon bestaat, is dat een agressief iemand vrijwel nooit alles tegelijk onder controle heeft. Hij kan maar een paar zetten vooruitdenken, hij kan de gevolgen van een of andere brutale actie niet overzien. Omdat hij voortdurend gedwongen is het hoofd te bieden aan manoeuvres van zijn steeds groeiende schare tegenstanders en aan de gevolgen van zijn eigen ondoordachte acties, richt zijn agressieve energie zich uiteindelijk tegen hemzelf.

Wanneer er macht in het spel is, dient u zich af te vragen: waartoe dient het van hot naar her te rennen, te trachten allerlei problemen op te lossen en mijn vijanden te verslaan, als ik nooit het gevoel heb alles stevig in bedwang te hebben? Waarom ben ik altijd gedwongen op gebeurtenissen te reageren in plaats van ze te sturen? Het antwoord is heel simpel: u hebt verkeerde ideeën over macht. U verwart agressieve daden met doeltreffende actie. Vaak is namelijk het doeltreffendste dat u kunt doen u gedeisd houden, kalm blijven en anderen zich laten stukbijten op de valstrikken die u voor ze spant, waarbij u mikt op macht op lange termijn in plaats van op een snelle overwinning.

Onthoud: de essentie van macht is het vermogen het initiatief te behouden, anderen te dwingen te reageren op de zetten die ú doet, uw tegenstander en iedereen in uw omgeving in het defensief te houden. Wanneer u ervoor zorgt dat de ander naar u toe komt, wordt u in één klap degene die de situatie beheerst. En wie de situatie beheerst heeft macht. Er zijn twee dingen nodig om uzelf in deze positie te manoeuvreren: u moet leren uw emoties in bedwang te houden en u nimmer door woede te laten beïnvloeden; tegelijkertijd dient u in te spelen op de natuurlijke drang van mensen om boos te reageren als iemand ze onder druk zet en uitlokt. Op termijn is het vermogen de ander naar u toe te lokken een veel krachtiger wapen dan welk agressief middel ook.

Laten we eens bekijken hoe Talleyrand, de grote meester in deze kunst, deze fijnzinnige list toepaste. Allereerst overwon hij de aandrang om zijn medepolitici ervan te doordringen dat ze Napoleon naar een afgelegen oord zouden moeten verbannen. Het is heel natuurlijk om mensen voor je zaak te willen winnen door er heftig voor te pleiten en met woorden je zin door te

zetten. Maar zoiets zal zich dikwijls tegen je keren. Er waren maar weinig tijdgenoten van Talleyrand die Napoleon nog als een bedreiging zagen, dus als hij een hoop energie verspild zou hebben aan pogingen hen op andere gedachten te brengen, had hij zichzelf alleen maar belachelijk gemaakt. Hij hield daarentegen zijn tong en zijn emoties in bedwang. Maar het belangrijkste was wel dat hij voor Napoleon een zoete, onweerstaanbare val opzette. Hij kende 's mans zwakheid, zijn doldriestheid, zijn honger naar roem en liefde van de grote massa, en speelde op al die dingen perfect in. Toen Napoleon toehapte, was er geen gevaar dat hij succes zou hebben en Talleyrand bedrogen zou uitkomen. Niemand wist beter dan Talleyrand hoe beroerd het er met Frankrijk voorstond. En zelfs als Napoleon alle problemen had kunnen overwinnen, zou hij meer kans op succes hebben gehad als hij zelf plaats en tijdstip voor zijn onderneming had kunnen bepalen. Door de meest geschikte val op te zetten, was het Talleyrand die tijd en plaats kon kiezen.

Er is een limiet aan de energie die wij allen tot onze beschikking hebben, en er is een ogenblik dat onze dadendrang zijn top heeft bereikt. Als u uw tegenstander naar u toe laat komen, verspilt hij energie aan die tocht en hij raakt vermoeid. In het jaar 1905 waren Rusland en Japan met elkaar in oorlog. De Japanners waren pas kort tevoren begonnen met het moderniseren van hun oorlogsvloot, zodat de Russen een betere marine hadden, maar door valse berichten te verspreiden lokte de Japanse maarschalk Heihasjiro de Russische schepen uit hun dokken in de Oostzee; hij bracht de Russen in de waan dat ze met één verrassingsaanval de Japanse vloot konden wegvagen. De Russische vloot kon Japan niet via de kortste route bereiken – via de Straat van Gibraltar, het Suezkanaal en de Indische Oceaan – want die werd door de Britten beheerst en Japan was een bondgenoot van Groot-Brittannië. Ze moesten om Kaap de Goede Hoop heen varen, rond het zuidelijkste puntje van Afrika, wat zo'n tienduizend kilometer aan de reis toevoegde. Toen de vloot Kaap de Goede Hoop eenmaal gerond had, verspreidden de Japanners nog een vals bericht: ze waren aan het opstomen om een tegenaanval te beginnen. De Russen maakten die hele reis naar Japan in staat van paraatheid. Tegen de tijd dat ze

daar aankwamen, waren de zeelieden uiterst gespannen, uitgeput en overwerkt, terwijl de Japanners hen op hun gemak hadden liggen opwachten. Ondanks het feit dat hun kansen geringer waren en ze vrijwel geen ervaring hadden in moderne oorlogvoering op zee, brachten de Japanners de Russen een verpletterende nederlaag toe.

Een extra voordeel dat te behalen valt wanneer u de tegenstander naar u toe lokt, zoals de Japanners met de Russen ontdekten, is dat hij gedwongen wordt te opereren in uw territorium. Zijn verblijf op vijandelijk grondgebied zal hem de zenuwen geven en het zal dan ook niet vreemd zijn als hij overgaat tot overhaaste actie en fouten begaat. Voor onderhandelingen of andere ontmoetingen is het altijd verstandig de anderen naar uw eigen territorium te lokken, of anders naar een gebied van uw keuze. U bent dan op bekend terrein terwijl zij met niets vertrouwds geconfronteerd worden en daardoor op een subtiele manier in het defensief worden gedrongen.

Manipulatie is een gevaarlijk spel om te spelen. Zodra iemand het idee krijgt dat hij gemanipuleerd wordt, wordt het alleen maar moeilijker hem in bedwang te houden. Als u uw tegenstander naar u toe laat komen, bezorgt u hem de illusie dat hij de situatie beheerst. Hij voelt de touwtjes niet die aan hem trekken, zoals ook Napoleon zich verbeeldde dat hij zijn gewaagde uitbraak en terugkeer tot de macht zelf in scène had gezet. Uw lokaas moet lekker zijn, dat is waar het allemaal op aankomt. Als de val die u uitzet maar aanlokkelijk genoeg is, zullen uw vijanden door de onstuimigheid van hun emotie en begeerte geen oog meer hebben voor de werkelijkheid. Hoe hebberiger ze worden, hoe makkelijker het is ze te krijgen waar u ze hebben wilt.

De befaamde negentiende-eeuwse magnaat Daniel Drew wist de effectenhandel meesterlijk te bespelen. Als hij wilde dat bepaalde effecten gekocht of verkocht werden om de prijzen op te drijven of juist te laten zakken, bediende hij zich vrijwel nooit van de directe benadering. Een van zijn trucjes was in vliegende haast door een deftige club in de buurt van Wall Street te lopen, kennelijk op weg naar de effectenbeurs, en daarbij de voor hem gebruikelijke rode zakdoek te voorschijn te halen om zich het zweet van het voorhoofd te wissen. Dan viel er een papiertje uit die zakdoek, maar

dat had hij zogenaamd niet in de gaten. De clubleden, die altijd bezig waren uit te vinden wat Drews volgende stappen zouden zijn, stortten zich op het papiertje, waar onveranderlijk een zogenaamde tip uit de eerste hand over bepaalde effecten op stond. Dat nieuwtje verspreidde zich als een lopend vuurtje en de clubleden verdrongen zich om die effecten te kopen of te verkopen, waarmee ze Drew geheel en al in de kaart speelden.

Als je mensen een kuil voor zichzelf kunt laten graven, waarom zou je jezelf dan vermoeien? Zakkenrollers hebben dit principe tot kunst verheven. De sleutel tot succes bij het zakkenrollen is te weten in welke zak een portefeuille zit. Ervaren zakkenrollers oefenen hun vak vaak uit op stations of andere plaatsen waar borden te vinden zijn met de waarschuwing: PAS OP! ZAKKENROLLERS! Voorbijgangers die zo'n bord zien tasten onveranderlijk naar hun portemonnee om te voelen of ze hem nog hebben. Voor toekijkende zakkenrollers is de rest een peulenschil. Er schijnen zelfs zakkenrollers te zijn die zelf borden met PAS OP! ZAKKENROLLERS! hebben opgehangen om van succes verzekerd te zijn.

Wanneer u mensen naar u toe lokt, is het soms het beste ze te laten merken dat u ze dwingt. Voor misleiding stelt u dan openlijke manipulatie in de plaats. De psychologische uitwerking hiervan valt niet te onderschatten: iemand die anderen bij zich kan ontbieden straalt macht uit en dwingt respect af.

Filippo Brunelleschi, befaamd kunstenaar en architect uit de Renaissance, was er heel sterk in anderen bij zich te laten komen als teken van zijn invloedrijke positie. Eens was hij ingehuurd om de koepel van de Santa Maria del Fiore in Florence te herstellen. Het was een belangrijke, prestigieuze opdracht. Toen de stadsbestuurders evenwel een tweede persoon, Lorenzo Ghiberti, aantrokken om Brunelleschi terzijde te staan, zat Brunelleschi daar heimelijk mee in zijn maag. Hij wist dat Ghiberti deze betrekking was aangeboden op grond van zijn connecties en dat hij geen vinger uit zou steken maar wel de helft van de eer zou krijgen. In een kritieke fase van de bouw bleek Brunelleschi ineens aan een geheimzinnige ziekte te lijden. Hij moest stoppen met werken, maar, zo meldde hij de stadsbestuurders, ze hadden immers Ghiberti aangenomen, die moest het

werk in zijn eentje toch wel kunnen voortzetten. Al spoedig werd duidelijk dat Ghiberti nergens voor deugde en de vroede vaderen kwamen bij Brunelleschi smeken weer terug te komen. Hij schonk hun geen aandacht, zei alleen nog eens met klem dat Ghiberti het project maar moest voltooien. Tot ze uiteindelijk begrepen waar de schoen wrong – Ghiberti werd ontslagen.

Als door een wonder herstelde Brunelleschi binnen enkele dagen van zijn ziekte. Hij hoefde geen scène te schoppen of zich belachelijk te maken; hij beperkte zich simpelweg tot het kunststukje zijn tegenspelers naar zich toe te halen.

Als u er bij één gelegenheid in slaagt uw waardigheid te bewijzen door voor elkaar te krijgen dat de ander naar u toe komt, hoeft u daar naderhand geen moeite meer voor te doen, want dan doen ze het uit zichzelf.

Symbool: een berenval met honing. De berenjager jaagt zijn prooi niet op; een beer die doorheeft dat er op hem gejaagd wordt, is bijna onmogelijk te vangen en is uiterst gevaarlijk wanneer hij in het nauw zit. En dus plaatst de jager een val met honing als lokaas. Hij riskeert zijn leven niet door een achtervolging en wordt niet moe. Hij zet zijn val en wacht dan rustig af.

Jurisprudentie: Goede krijgers laten anderen naar zich toe komen en gaan zelf niet naar de ander toe. Dit is het principe van ledigheid en volheid bij anderen en uzelf. Wanneer u uw tegenstanders ertoe brengt naar u toe te komen, sijpelt hun kracht weg; zolang u zich niet naar hen begeeft, behoudt u uw kracht ten volle. Een aanval van volheid op ledigheid is als het bestoken van eieren met rotsblokken. (Zhang Yu, 11de-eeuws commentator van het boek *De kunst van het oorlogvoeren*)

OMKERING VAN DE WET

Hoewel het over het algemeen het verstandigste is tegenstanders uit te putten door te zorgen dat ze achter u aan lopen, zijn er ook gevallen waarin de tegenovergestelde aanpak de voorkeur verdient: door onverhoeds en

keihard toe te slaan kunt u uw vijand zo demoraliseren dat de moed hem in de schoenen zinkt. In plaats van de ander naar u toe te lokken gaat u op hem af, dwingt hem de confrontatie aan te gaan en neemt aldus het heft in handen. De snelle aanval kan een ontzagwekkend wapen zijn, daar het de tegenstander tot verweer dwingt zonder dat hij tijd heeft om na te denken en een strategie te ontwerpen. Als er geen tijd is om na te denken, gaan mensen beoordelingsfouten maken en belanden ze in het defensief. Deze tactiek is de tegenhanger van die van het lokken en afwachten, maar dient hetzelfde doel: u dwingt uw vijand tot tegenactie terwijl u de voorwaarden dicteert.

Lieden als Cesare Borgia en Napoleon bedienden zich van het verrassingselement als middel om te intimideren en de baas te spelen. Een bliksemsnelle, onvoorziene actie jaagt schrik aan en werkt demoraliserend. U moet afhankelijk van de situatie voor de ene of voor de andere tactiek kiezen. Als u alle tijd van de wereld hebt en weet dat u en uw vijand minstens aan elkaar gewaagd zijn, verzwak de tegenstander dan door ervoor te zorgen dat hij naar u toe komt. Als de tijd in uw nadeel werkt – uw vijand is zwakker en als u wacht geeft u hem alleen maar de mogelijkheid weer op krachten te komen – geef hem dan geen kans. Sla pijlsnel toe en hij kan geen kant meer op. Zoals de bokser Joe Louis het uitdrukte: ‘Hij kan wel rennen, maar verstoppen kan hij zich niet.’

WET
9

WINNEN DOET U MET DADEN, NOOIT MET WOORDEN

UITSPRAAK

Elke kortstondige overwinning die u met argumenten hebt behaald, is eigenlijk een Pyrrusoverwinning: de wrevel en kwade wil die u ermee wekt is sterker en duurt langer dan elke kortstondige verandering van mening. Het getuigt van veel meer kracht wanneer u anderen door uw handelen mee kunt krijgen, zonder een woord te zeggen. Laat zien, leg niet uit.

OVERTREDING VAN DE WET

In 133 v.Chr had de Romeinse consul Publius Crassus Mucianus, tijdens een beleg van de Griekse stad Pergamon, een stormram nodig om door de

stadsmuren heen te breken. Hij had enkele dagen tevoren een aantal stevige scheepsmasten in de werven van Athene zien liggen, en hij droeg op de grootste mast direct voor hem te halen. De genieofficier in Athene die de opdracht ontving, meende zeker te weten dat de consul eigenlijk een kleine mast wilde hebben. Hij redekavelde eindeloos met de soldaten die met de opdracht waren gekomen: een kleine mast, vertelde hij hun, was veel beter op de taak berekend. En zou makkelijker te vervoeren zijn.

DE SULTAN EN DE VIZIER

Een vizier had zijn meester zo'n dertig jaar gediend en was vermaard om zijn trouwheid, waarheidsliefde en eerbied voor God. Zijn eerlijkheid had hem echter aan het hof ook veel vijanden bezorgd. Deze vijanden verspreidden verhalen over zijn dubbelhartigheid en ontrouw. Dag in dag uit bewerkten ze de sultan, totdat de sultan de onschuldige vizier begon te wantrouwen, hem liet voorleiden en ter dood veroordelen. In het koninkrijk werden ter dood veroordeelden opgehangen of in een kooi gegooid waar de koning zijn wildste jachthonden hield. De jachthonden zouden het slachtoffer onmiddellijk verscheuren. Maar voor hij voor de honden zou worden geworpen, deed de vizier een laatste verzoek. 'Ik zou graag tien dagen respijt hebben,' zei hij. 'Dan kan ik mijn schulden betalen, al het geld dat men mij verschuldigd is innen en de spullen die mensen aan mij hebben toevertrouwd retourneren. Ik zal mijn eigendommen onder mijn familie en mijn kinderen verdelen en voor mijn kinderen een voogd benoemen.' Nadat hij de sultan de verzekering had gegeven niet te zullen ontsnappen, stemde de sultan met zijn verzoek in.

De vizier snelde naar huis, nam honderd goudstukken en bracht een bezoek aan de jager die toezicht hield op de honden van de sultan. Hij bood de man de honderd goudstukken en zei: 'Laat mij tien dagen voor de honden zorgen.' De jager stemde in, en tien dagen lang zorgde de vizier met grote toewijding voor de honden. Hij vlooide en voedde ze overdadig. Na tien dagen aten ze uit zijn hand.
Op de elfde dag werd de vizier voor de sultan geroepen. Terwijl de sultan toekeek, werd de vizier vastgebonden en voor de honden geworpen. Maar toen de beesten hem zagen, liepen ze kwispelstaartend op hem toe. Ze snuffelden toegenegen aan zijn schouders en begonnen met hem te spelen. De sultan en de andere getuigen waren verbaasd, en de sultan vroeg de vizier waarom de honden hem hadden gespaard. De vizier antwoordde: 'Ik heb tien dagen lang voor de honden gezorgd. De sultan kan de resultaten zelf zien. Maar voor u heb ik dertig jaar gezorgd, en wat is het resultaat? Ik ben ter dood veroordeeld alleen omdat mijn vijanden mij beschuldigd hebben.' De sultan kreeg het schaamrood op de kaken. Hij gaf de vizier niet alleen kwijtschelding maar ook mooie kleren, en hij liet degenen die zijn goede naam hadden besmeurd aan hem uitleveren. De nobele vizier liet ze vrij en bleef ze vriendschappelijk bejegenen.

'DE VERNUFTIGE LIST', *Het boek van Arabische wijsheid en bedrog*, 13DE EEUW

De soldaten waarschuwden de genieofficier dat hun meester niet iemand was met wie te twisten viel, maar hij bleef erbij dat de kleine mast de enige was die zou passen in de stormram die de consul wilde bouwen. Hij maakte

tekening na tekening, en beweerde op een gegeven moment zelfs dat hij expert was en zij niet wisten waarover ze het hadden. De soldaten kenden hun aanvoerder en overtuigden de genieofficier uiteindelijk dat het beter was zijn deskundigheid achterwege te laten en te gehoorzamen.

Nadat ze vertrokken waren, dacht de officier er nog wat op door. Wat had het voor zin, vroeg hij zich af, om een opdracht uit te voeren die tot mislukken gedoemd was? En daarom stuurde hij de kleine mast, erop vertrouwend dat de consul zou inzien hoe veel handiger deze was en hem er eerlijk voor zou belonen.

Toen de kleine mast arriveerde vroeg Mucianus zijn soldaten om uitleg. Ze vertelden hem hoe de genieofficier eindeloos ten gunste van de kleine mast had gepleit, maar uiteindelijk beloofd had de grote te zullen sturen. Mucianus ontstak in woede. Hij kon zijn gedachten niet bij het beleg houden, of het belang overwegen door de muren heen te breken voordat de stad versterkingen kreeg. De enige aan wie hij kon denken was die schaamteloze officier, die hij onmiddellijk bij zich ontbood.

Toen de officier een paar dagen later aankwam, was hij blij de consul, nogmaals, uit te kunnen leggen waarom een kleine mast beter was. Hij ging maar door en gebruikte dezelfde argumenten die hij tegenover de soldaten had gebruikt. Hij zei dat het verstandig was in dergelijke aangelegenheden naar mensen te luisteren die er verstand van hadden, en als de aanval eenmaal ingezet was met de stormram die hij gezonden had, zou de consul het niet berouwen. Mucianus liet hem uitspreken, liet hem toen voor de soldaten uitkleden en sloeg en geselde hem toen tot hij er dood bij neerviel.

Uitleg

De officier, wiens naam niet overgeleverd is, had zijn leven lang masten en zuilen gemaakt en werd gewaardeerd als de beste genieofficier in de stad, iemand die uitblonk in zijn vak. Hij wist dat hij gelijk had. Met een kleinere stormram zou meer vaart verkregen en meer kracht ontwikkeld kunnen worden. Groter is niet altijd beter. Natuurlijk zou de consul daar vanzelf achter komen, en uiteindelijk begrijpen dat wetenschap neutraal is en de rede superieur. Hoe kon de consul volharden in zijn onwetendheid als de

officier hem gedetailleerde tekeningen liet zien en hem de theorieën achter zijn advies uitlegde?

De genieofficier was de Argumenteerder bij uitstek, een slag dat overal onder ons wordt aangetroffen. De Argumenteerder begrijpt niet dat woorden nooit neutraal zijn, en dat door met een meerdere te argumenteren hij de intelligentie van iemand in twijfel trekt die machtiger is dan hij. Hij is zich ook niet bewust van de persoon met wie hij te maken heeft. Aangezien iedere man meent dat hij gelijk heeft, en woorden hem zelden van het tegendeel zullen overtuigen, zijn de redenaties van de Argumenteerder aan dovemansoren gericht. In het nauw gedreven gaat hij nog meer redenen verzinnen en zo delft hij zijn eigen graf. Als hij eenmaal de andere partij onzeker en zijn overtuigingen minderwaardig heeft gemaakt, zou zelfs de welsprekendheid van Socrates de situatie niet hebben kunnen redden.

Het gaat er niet alleen om een geschil met je meerderen te vermijden. We geloven allemaal dat we meesters zijn in het formuleren van opinies en argumenten. U moet daarom dus uitkijken: leer de juistheid van uw ideeën langs indirecte weg aan te tonen.

NALEVING VAN DE WET

In 1502 stond er in Florence een geweldig blok marmer in het atelier van de kerk van Santa Maria del Fiore. Het was eens een prachtig stuk natuursteen geweest, maar een onbekwame beeldhouwer had bij vergissing een gat geboord op de plaats waar de benen van een beeld zouden komen. Piero Soderini, de burgemeester van Florence, had overwogen het blok te redden door het over te dragen aan Leonardo da Vinci of aan een andere meester, maar had het hoofd in de schoot gelegd toen iedereen het erover eens was dat de steen onbruikbaar was. Ondanks al het geld dat aan de steen was uitgegeven, raakte het blok in een duistere hal van de kerk bedolven onder een laag stof.

Zo stonden de zaken ervoor toen enkele Florentijnse vrienden van de grote Michelangelo besloten de kunstenaar, toen in Rome, aan te schrijven. Hij alleen, zeiden ze, kon iets aan met het marmeren blok, altijd nog

prachtig materiaal. Michelangelo reisde naar Florence, onderzocht de steen en kwam tot de conclusie dat hij het fijne beeld zo uit moest houwen dat de houding aangepast zou worden aan de beschadiging van het blok. Soderini betoogde dat het tijd verspillen was – niemand kon zo’n ramp ten goede keren – maar uiteindelijk vond hij het goed dat de kunstenaar ermee aan het werk ging. Michelangelo besloot dat hij een kleine David zou maken, met een slinger in de hand.

Weken later, toen Michelangelo de laatste hand legde aan het beeld, kwam Soderini het atelier binnen. Omdat hij zich een beetje voor een kenner hield, monsterde hij het grote werk, en merkte tegen Michelangelo op dat hem, hoewel hij het beeld prachtig vond, de neus wat te groot leek. Michelangelo realiseerde zich dat Soderini recht onder het reusachtige beeld stond en het niet vanuit een juist perspectief zag. Zonder een woord te zeggen gebaarde hij Soderini met hem mee te komen naar de steiger. Toen hij de neus bereikte, nam hij zijn beitel, en ook wat stof dat op de planken lag. Soderini stond een halve meter onder hem op de steiger, en Michelangelo begon licht met de beitel te slaan, waarbij hij kleine hoopjes stof naar beneden liet dwarrelen. Hij veranderde niets aan de neus maar deed zijn best het tegendeel te laten blijken. Na een paar minuten deze schertsvertoning volgehouden te hebben, ging hij opzij staan. ‘Zo is het beter,’ zei Soderini, ‘je hebt het tot leven gewekt.’

Uitleg

Michelangelo wist dat door de vorm van de neus te veranderen het hele beeld zou worden toegetakeld. Toch was Soderini een patroon die trots was op zijn eigen esthetisch oordeel. Zo iemand te bruuskeren door met hem te gaan argumenteren zou Michelangelo niet alleen niets hebben opgeleverd, het zou zijn toekomstige opdrachten in gevaar hebben gebracht. Michelangelo was te slim om te argumenteren. Zijn oplossing was Soderini’s perspectief te wijzigen (door hem letterlijk dichter bij de neus te brengen) zonder hem te laten realiseren dat dat de oorzaak van zijn misvatting was.

Gelukkig voor het nageslacht vond Michelangelo een manier om de perfectie van het beeld intact te houden en tegelijk Soderini te laten geloven

dat hij het verbeterd had. Dat is de dubbele kracht van het winnen door te handelen en niet met argumenten: niemand is beledigd, en u hebt gelijk gekregen.

DE WERKEN VAN AMASIS

Toen Apries afgezet was op de manier die ik beschreven heb, kwam Amasis op de troon. Hij behoorde tot het district Saïs en was afkomstig uit de stad Sioef. Aanvankelijk waren de Egyptenaren geneigd hem te minachten en ze sloegen hem vanwege zijn eenvoudige en onopvallende afkomst niet hoog aan. Maar later waren ze zeer inschikkelijk en hoefde hij geen strenge maatregelen te nemen. Een van zijn talrijke schatten was een gouden voetbad, dat hij en zijn gasten gebruikten om hun voeten in te wassen. Het goud liet hij omsmelten en hij liet er een beeld voor een van de goden van maken, dat hij opstelde op een plaats in de stad die in zijn ogen het geschiktst was. De Egyptenaren kwamen voortdurend langs het beeld en behandelden het met gepaste eerbied. Zodra Amasis hoorde van de uitwerking van het beeld op de bevolking belegde hij een bijeenkomst waarop hij onthulde dat het aanbeden beeld eens een voetbad was geweest, waarin zij hun voeten hadden gewassen, hadden geürineerd en overgegeven. Hij zei hun dat zijn geval vergelijkbaar was: hij was eens een eenvoudige burger geweest en nu was hij hun koning. Net zoals ze het omgesmolten voetbad vereerden, deden ze er goed aan ook hem de eer en het respect te bewijzen die hem toekwamen. Op deze manier werden de Egyptenaren ervan overtuigd hem als hun meester te aanvaarden.

HERODOTUS, CA. 480–430 V.C., *Historiën*

MACHTSMIDDELEN

Waar macht heer en meester is moet u leren uw zetten te beoordelen op hun langetermijneffecten op anderen. Het probleem met het bewijzen van iets of met het winnen op basis van argumenten is dat u er uiteindelijk nooit zeker van kunt zijn hoe de mensen met wie u argumenteert het op zullen vatten: ze kunnen vriendelijk met u instemmen maar inwendig koken. Of misschien heeft iets wat u zich liet ontvallen hen beledigd – woorden hebben de verraderlijke eigenschap geïnterpreteerd te worden al naargelang de stemming en gevoeligheden van de ander. Zelfs het beste argument heeft geen grond, want als het om woorden gaat, zijn we allemaal wantrouwig. Een dag of wat nadat we het met iemand eens zijn geworden, vervallen we vaak weer uit pure gewoonte in onze oude mening.

U moet dit begrijpen: van woorden gaan er dertien in een dozijn. Iedereen weet dat we in de hitte van het debat alles zeggen om onze zaak

kracht bij te zetten. We zullen de bijbel citeren en verwijzen naar oncontroleerbare cijfers. Wie kan door zulke windbuilen overtuigd worden? Handelen en laten zien is veel krachtiger en zinvoller. Het speelt zich af voor onze ogen, we zien het – ‘Ja, nu staat de neus van het beeld goed’. Er vallen geen aanstootgevende woorden, er kan geen misvatting ontstaan. Niemand kan argumenteren met een voldongen feit. Zoals Baltasar Gracián opmerkt: ‘De waarheid wordt over het algemeen gezien, zelden gehoord.’

Sir Christopher Wren was de Engelse versie van de renaissancemens. Hij was afgestudeerd in wiskunde, astronomie, natuurkunde en fysiologie. Toch werd hij in zijn buitengewoon lange loopbaan als Engelands meest gevierde architect vaak door zijn patroons gedwongen veranderingen in zijn ontwerpen aan te brengen die in feite heel onpraktisch waren. Hij ging daar nooit tegen in en nam er geen aanstoot aan. Hij kon op andere manieren zijn gelijk halen.

In 1688 ontwierp Wren een prachtig stadhuis voor Westminster. De burgemeester was echter niet tevreden; hij was zelfs geagiteerd. Hij zei Wren dat hij bang was dat de tweede verdieping het niet zou houden en neer zou storten op zijn kantoor op de eerste verdieping. Hij droeg Wren op ter extra ondersteuning twee stenen zuilen toe te voegen. Wren, de volleerde ingenieur, wist dat deze zuilen geen enkele dienst zouden doen, en dat de angst van de burgemeester ongegrond was. Maar toch bouwde hij ze, en de burgemeester was hem dankbaar. Pas jaren later zagen werklieden op een hoge stellage dat de zuilen net niet aan het plafond toe kwamen.

Het waren schijnzuilen. Maar beiden kregen ze wat ze wilden: de burgemeester kon gerust ademhalen, en Wren wist dat het nageslacht zou begrijpen dat zijn oorspronkelijke ontwerp juist was en de zuilen overbodig waren.

De kracht van het tonen van uw idee is dat uw tegenstanders niet in de verdediging gaan en derhalve meer openstaan om overtuigd te worden. Hun letterlijk uw mening laten voelen is oneindig krachtiger dan een argument.

GOD EN ABRAHAM

De Allerhoogste had beloofd dat Hij Abrahams ziel niet zou wegnemen voor de mens wilde sterven en hij Hem erom zou vragen. Toen Abrahams leven ten einde liep en God besloten had hem tot Zich te nemen, zond Hij een engel in de gedaante van een afgeleefde oude man die tot niets meer in staat was. De oude man bleef staan voor Abrahams deur en zei hem: 'O, Abraham, ik zou graag iets te eten willen hebben.' Abraham verbaasde zich erover dat hij dit vroeg. 'Sterf,' riep Abraham uit. 'Het zou beter voor je zijn te sterven dan zo verder te leven.'
Abraham had altijd voedsel gereed staan in zijn huis voor voorbijkomende gasten. Hij gaf hem bijgevolg een kom met bouillon en vlees met stukken brood. De oude man ging zitten om te eten. Hij slikte de bouillon met moeite weg, en toen hij op een gegeven moment wat brood nam viel het uit zijn hand verspreid over de grond. 'O, Abraham,' zei hij, 'help mij met eten.' Abraham nam het voedsel in zijn hand en bracht het aan de lippen van de oude man. Maar het gleed over zijn baard en op zijn borst. 'Hoe oud ben je, oude man?' vroeg Abraham. De oude man noemde een getal net boven Abrahams eigen leeftijd. Toen riep Abraham uit: 'O, Heer, onze God, neem mij tot U voor ik de leeftijd van deze man bereik en in dezelfde toestand terechtkom waarin hij nu verkeert.' Abraham had deze woorden nog maar net uitgesproken, of God nam zijn ziel tot Zich.

'DE VERNUFTIGE LIST', *Het boek van Arabische wijsheid en bedrog*, 13DE EEUW

Een lastige interpellant onderbrak Chroesjtsjov eens midden in een toespraak waarin hij de misdaden van Stalin veroordeelde. De interpellant schreeuwde: 'Jij bent een collega van Stalin geweest, waarom heb je hem toen niet tegengehouden?' Chroesjtsjov kon de vragensteller kennelijk niet zien en brulde: 'Wie zei dat?' Er ging geen hand omhoog, niemand vertrok een spier. Na een paar seconden van gespannen stilte zei Chroesjtsjov eindelijk heel bedaard: 'Nu weten jullie waarom ik hem niet tegengehouden heb.' Hij ging niet uitleggen dat iedereen die Stalin onder ogen kwam benauwd was, wetend dat het kleinste teken van rebellie een zekere dood betekende, maar hij liet ze *voelen* wat het was om Stalin onder ogen te komen – hij liet ze de paranoia voelen, de angst om vrijuit te spreken, de verschrikking om de leider, in dit geval Chroesjtsjov, te ontmoeten. Het vertoon van leiderschap deed de aanwezigen sidderen en een discussie was niet meer nodig.

Nog beter dan door handelend op te treden kan iemand overtuigd worden met een symbool. De kracht van het symbool – een mythisch verhaal, een monument voor een of andere emotionele gebeurtenis – is dat iedereen je begrijpt zonder dat er iets gezegd wordt. In 1975, toen Henry Kissinger verwikkeld was in moeilijke onderhandelingen met de Israëli's over teruggave van de Sinaï, die zij in de oorlog van 1967 veroverd hadden,

onderbrak hij plotseling een gespannen ontmoeting en besloot de omgeving te gaan bekijken. Hij bracht een bezoek aan de oude verdedigingswerken van Masada, voor alle Israëli's de plaats waar zevenhonderd joodse strijders zich in 73 n.C. ombrachten om niet in handen van de belegerende Romeinse troepen te vallen. De Israëli's begrepen direct de boodschap van Kissingers bezoek. Hij beschuldigde hen er indirect van op hun eigen massavernietiging uit te zijn. Hoewel het bezoek op zichzelf hun positie niet veranderde, gingen ze veel dieper over de zaak nadenken. Dat was Kissinger met een waarschuwing niet gelukt. Zulke symbolen hebben een grote emotionele betekenis. Als u naar macht streeft of die wilt behouden, doe het dan altijd langs indirecte weg. En kies uw gevechten ook zorgvuldig. Als het er niet toe doet of een persoon het met u eens is – of als tijd en ervaring hem zullen leren inzien wat u bedoelt – dan is het verstandig niet met machtsvertoon te komen. Spaar uw energie en loop weg.

Symbool: de schommel. Op en neer en heen en weer gaan de argumenteerders zonder dat ze ergens belanden. Ga van die schommel af en toon hun zonder duw- en trekwerk uw mening. Laat hen bovenin en laat de zwaartekracht hen rustig op de grond brengen.

Jurisprudentie: Ga nooit in discussie. In de samenleving hoeft er niets besproken te worden. Laat alleen de resultaten zien. (Benjamin Disraeli, 1804–1881)

OMKERING VAN DE WET

Een woordentwist is in kwesties van macht in één opzicht van belang: als misleiding wanneer u bedrog pleegt of betrapt wordt op een leugentje. Bij dergelijke gelegenheden is het in uwvoordeel te overreden met al de overtuigingskracht die in u is. Probeer de ander tot een discussie te verleiden om hem van uw bedrieglijke zet af te leiden. Als u betrapt wordt op een leugentje, is het zaak zo emotioneel en stellig mogelijk over te komen. Men zal niet doorhebben dat u liegt.

Deze vaardigheid heeft de huid van menig flessentrekker gered. Graaf Victor Lustig, een meester-zwendelaar, had eens aan tientallen onnozelaars in de hele VS een kistje verkocht waarmee ze naar zijn zeggen geld konden drukken. Toen de slachtoffers doorhadden dat ze beetgenomen waren, besloten ze, om te voorkomen zich en public belachelijk te maken, niet naar de politie te stappen. Maar een zekere sheriff Richards, uit Remsen County in Oklahoma, was er de man niet naar om zich voor 10 000 dollar het vel over de oren te laten stropen, en op een morgen spoorde hij Lustig op in zijn hotel in Chicago.

Lustig hoorde het geklop op zijn deur. Toen hij opendeed, keek hij in de loop van een geweer. 'Wat is hier aan de hand?' vroeg hij rustig. 'Jij klootzak,' schreeuwde de sheriff, 'ik ga je neerknallen. Jij hebt me met dat kistje van jou bedonderd!' Lustig veinsde verwarring. 'U bedoelt dat het niet werkt?' vroeg hij. 'Jij weet donders goed dat het niet werkt,' antwoordde de sheriff. 'Maar dat kan niet,' zei Lustig. 'Het kan onmogelijk niet goed werken. Hebt u de instructies wel goed gevolgd?' 'Ik heb precies gedaan wat jij hebt gezegd,' zei de sheriff. 'Nee, u moet iets verkeerd hebben gedaan,' zei Lustig weer. De discussie bleef heen en weer gaan. En ondertussen zakte de loop van het geweer.

Lustig begon aan de volgende stap van zijn overredingstactiek: hij schermde met een hoop technische details over hoe het kistje werkte, daarmee zand in de ogen van de sheriff strooiend, die minder zeker van zijn zaak werd en minder vastberaden in de clinch ging. 'Kijkt u eens,' zei Lustig, 'ik geef u direct uw geld terug. Ik zal u de geschreven instructies ook meegeven, en om er zeker van te zijn dat alles werkt, kom ik persoonlijk naar Oklahoma. Daar kunt u niet slechter van worden.' De sheriff stemde schoorvoetend in. Om hem helemaal voor zich te winnen haalde Lustig honderd biljetten van honderd dollar te voorschijn, die hij de sheriff overhandigde. Hij zei erbij dat hij het wat rustig aan moest doen en het er in Chicago eens van moest nemen. Wat gekalmeerd en een beetje verward lichtte de sheriff zijn hielen. De dagen erna keek Lustig elke morgen in de krant. Eindelijk vond hij waar hij naar zocht: een berichtje waarin stond dat

de sheriff was aangehouden en veroordeeld wegens betaling met zwart geld. Lustig had gewonnen, de sheriff viel hem nooit weer lastig.

WET

10

BLIJF UIT DE BUURT VAN AL WIE ONGELUKKIG IS OF ALTIJD PECH HEEFT

UITSPRAAK

U kunt doodgaan aan de ellende van iemand anders – emoties zijn zo besmettelijk als ziekten. U kunt denken dat u de drenkeling helpt, maar u brengt uw eigen ondergang dichterbij. De ongelukkigen trekken het ongeluk soms aan, maar ze zullen het altijd over u afroepen. Ga om met mensen die gelukkig en gefortuneerd zijn.

OVERTREDING VAN DE WET

In 1818 werd in Limerick in Ierland Marie Dolores Eliza Rosanna Gilbert geboren. In de jaren-1840 kwam ze naar Parijs om er als danseres en actrice fortuin te maken. Ze nam de naam Lola Montez aan (haar moeder was van

verre Spaanse komaf) en beweerde een Spaanse flamencodanseres te zijn. Tegen 1845 raakte haar carrière in het slop en werd ze courtisane – al snel een van de succesvolste van Parijs.

Alleen een man kon Lola's danscarrière redden: Alexandre Dujarier, eigenaar van een krant met de hoogste oplage in Frankrijk, en ook de toneelrecensent van de krant. Toen ze zijn gewoonten bestudeerde, ontdekte ze dat hij elke morgen uit paardrijden ging. Zij was zelf ook een verdienstelijk amazone, en op een goede morgen kwam ze hem 'toevallig' tegen. Weldra reden ze elke dag samen paard. Een paarweken later trok Lola bij hem in.

Een tijdje leefde het paar gelukkig samen. Met behulp van Dujarier blies Lola nieuw leven in haar danscarrière. Ondanks het risico zijn aanzien te verliezen, zei Dujarier tegen zijn vrienden dat hij in de lente met haar zou trouwen. (Lola had hem nooit verteld dat zij, toen ze negentien was, ervandoor was gegaan met een Engelsman en dat ze nog steeds voor de wet met hem was getrouwd.) Hoewel Dujarier veel van haar hield, ging het met hem bergafwaarts.

Zijn voorspoed in zaken nam een wending en invloedrijke vrienden begonnen hem te mijden. Op een avond was Dujarier uitgenodigd voor een feest waar enkelen van de rijkste jongemannen van Parijs aanwezig waren. Lola wilde er ook heen, maar hij stond het niet toe. Ze kregen hun eerste ruzie, en Dujarier woonde het feest alleen bij. Daar beledigde hij, zwaar beneveld, een invloedrijke toneelcriticus, Jean-Baptiste de Beauvallon, misschien omdat de criticus iets had losgelaten over Lola. De volgende morgen daagde Beauvallon hem uit tot een duel. Beauvallon was een van de beste schutters van Frankrijk. Dujarier probeerde zijn verontschuldigingen aan te bieden, maar het duel vond plaats, en hij werd geraakt en stierf. Zo eindigde het leven van een van de meest belovende jongemannen in de Parijse society. Ontredderd verliet Lola Parijs.

DE NOOT EN DE CAMPANILE

Een noot zag zichzelf door een kraai meegenomen worden naar de top van een smalle campanile. Door in een spleet te vallen wist de noot te ontsnappen aan haar hachelijke lot. Ze smeekte de muur om haar beschutting te bieden, riep de Allerhoogste aan, en prees de muur om zijn hoogte, zijn schoonheid en de

mooie klank van de klokken. 'Ach,' ging ze verder, 'nu ik er niet in geslaagd ben tussen de groene takken te vallen van mijn oude vader en in de onbewerkte grond te liggen, bedekt met zijn gevallen bladeren, verlaat gij mij tenminste niet. Toen ik in de snavel van de wrede kraai meegenomen werd deed ik een gelofte: als ik zou kunnen ontsnappen, zou ik mijn leven eindigen in een klein gat.' Bij deze woorden was de muur, gegrepen door meeleven, bereid om de noot te beschermen op de plaats waar ze gevallen was. Binnen korte tijd barstte de noot open. De wortels drongen in de spleten van de stenen en begonnen ze opzij te duwen. De loten sproten naar de hemel. Ze kwamen weldra uit boven het gebouw, en hoe dikker de gewrongen wortels werden, hoe meer ze de muren begonnen uiteen te drijven en de eeuwenoude stenen van hun plaats te duwen. Toen beklaagde de muur zich, te laat en vergeefs, over de oorzaak van zijn vernietiging en was in een ogenblik veranderd in een ruïne.

LEONARDO DA VINCI, 1452–1519

In 1846 treffen we Lola Montez aan te München. Ze besluit daar koning Lodewijk (Ludwig I) van Beieren het hof te maken en hem te veroveren. De beste weg naar Ludwig liep, had ze ontdekt, via graaf Otto von Rechberg, een man die gek was op leuke meisjes. Op een dag, toen de graaf zat te ontbijten in een café, kwam Lola op haar paard aangereden, viel 'toevallig' uit het zadel en belandde voor de voeten van Rechberg. De graaf riep om hulp en was geheel door haar ingenomen. Hij beloofde haar bij zijn koning te introduceren.

Rechberg arrangeerde voor Lola een audiëntie bij koning Lodewijk, maar toen ze arriveerde in de antichambre, kon ze Ludwig horen zeggen dat hij te druk was om een vreemdelinge die om zijn gunsten dong te ontvangen. Lola duwde de schildwachten opzij en drong zijn kamer binnen. Bij de schermutselingen was de voorkant van haar japon wat gescheurd (misschien door haarzelf, misschien door de schildwachten) en tot verbazing van iedereen, en vooral van Ludwig, waren haar borsten schaamteloos zichtbaar. De koning gaf haar een audiëntie en vijfenvijftig uur later maakte ze haar debuut op het Beierse toneel. De recensies waren vreselijk, maar het weerhield Ludwig er niet van meer optredens voor haar te verzorgen.

Ludwig was, naar eigen zeggen, 'betoverd' door Lola. Hij begon in het openbaar te verschijnen met haar aan zijn hand, en vervolgens kocht hij voor haar een appartement aan een van Münchens meest modieuze boulevards en meubileerde het. Hoewel hij te boek stond als een

mislukkeling, en zijn fantasie geen al te hoge vlucht nam, begon hij Lola te overladen met cadeautjes en schreef hij gedichten voor haar. Nu zij eenmaal zijn favoriete maîtresse was, was Lola in één klap rijk en beroemd.

Lola begon haar gevoel voor verhouding kwijt te raken. Op een dag was ze aan het paardrijden toen een oudere man voor haar reed, een beetje te langzaam naar haar idee. Ze kon hem niet voorbij en begon hem daarom met haar rijzweepje te bewerken. Bij een andere gelegenheid nam ze haar hond onaangelijnd mee op een wandeling. De hond viel een voorbijganger aan, maar in plaats van de man tegen de hond in bescherming te nemen, sloeg ze de man met de riem. Voorvallen als deze maakten de gewoonlijk onverstoorbare burgers van Beieren woest, maar koning Lodewijk steunde Lola en naturaliseerde haar zelfs tot Beiers staatsburger. De entourage van de koning waarschuwde hem voor de gevaren van de affaire, maar de criticasters van Lola werden op staande voet ontslagen.

Nu de Beieren, die zeer op hun koning gesteld waren geweest, hem publiekelijk begonnen af te vallen, werd Lola tot gravin benoemd, kreeg ze een nieuw paleis voor haar alleen en begon ze te liefhebberen in de politiek. Ze adviseerde Ludwig en werd de machtigste persoon in het koninkrijk. Haar invloed op het kabinet van de koning nam toe, en ze behandelde de ministers met minachting. Het eens zo vredige land verkeerde op de rand van burgeroorlog en studenten scandeerden overal: ‘*Raus mit der Lola!*’

In zijn tijd was Simon Thomas een groot arts. Ik herinner me dat ik hem op een dag toevallig tegenkwam in het huis van een rijke oude teringlijder. Hij vertelde zijn patiënt, toen hij sprak over de manieren van zijn genezing, dat een ervan was om mij gelegenheid te verschaffen hem te bezoeken. Hij kon zijn ogen dan laten vallen op de frisheid van mijn voorkomen en zijn gedachten laten gaan over de uitbundige vrolijkheid en kracht van mijn mannelijkheid. Door al zijn zintuigen te voeden met de bloesem van mijn jeugd zou zijn toestand kunnen verbeteren. Hij vergat erbij te zeggen dat die van mij kon verslechteren.

MONTAIGNE, 1533–1592

In februari 1848 kon Ludwig de druk uiteindelijk niet langer weerstaan. Met grote droefheid sommeerde hij Lola onmiddellijk Beieren te verlaten. Ze verdween, maar niet nadat ze schadeloosgesteld was. In de vijf weken daarop

keerde de gram van de Beieren zich tegen hun voorheen zo geliefde koning. In maart werd hij gedwongen af te treden.

Lola Montez ging naar Engeland. Meer dan wat ook had ze behoefte aan respect, en hoewel ze getrouwd was (ze had nog altijd niet de echtscheiding geregeld met de Engelsman met wie ze jaren eerder was getrouwd), liet ze haar ogen vallen op George Trafford Heald, een veelbelovende jonge legerofficier en zoon van een invloedrijke advocaat. Ofschoon hij tien jaar jonger was dan Lola en had kunnen kiezen uit de mooiste en rijkste vrouwen van de Engelse society, viel ook Heald onder haar betovering. Ze trouwden in 1849. Maar Lola werd al snel gearresteerd op verdenking van bigamie, werd echter op borgtocht vrijgelaten, waar ze zich verder niets van aantrok en week samen met Lead uit naar Spanje. Ze maakten vreselijk veel ruzie en op een keer stak Lola hem met een mes. Uiteindelijk stuurde ze hem de laan uit. Terug in Engeland merkte hij dat hij zijn baan in het leger kwijt was. Hij werd uitgestoten uit de Engelse society en vertrok naar Portugal, waar hij in armoede leefde. Na enkele maanden eindigde zijn korte leven bij een bootongeluk.

Een paar jaar later ging de man die Lola Montez' autobiografie publiceerde bankroet.

Van veel dingen zegt men dat ze besmettelijk zijn. Slaperigheid kan besmettelijk zijn, en gapen ook. Op het gebied van de grootschalige strategie dient u zich er niets van aan te trekken wanneer de vijand geagiteerd is en aanstalten maakt tot aanvallen. Laat de indruk van complete kalmte ontstaan, en de vijand zal erdoor gegrepen worden en zal tot rust komen. U infecteert hun geest. U kunt ze infecteren met een zorgeloze geest als van een dronkeman, met verveling, en zelfs met zwakte.

MIYAMOTO MUSASHI, *Een boek van vijf ringen*, 16DE EEUW

Lola zelf vertrok in 1853 naar Californië, waar ze een man ontmoette met de naam Pat Hull. Hun verhouding was stormachtig als al haar andere, en ze verliet Hull voor iemand anders. Hij zette het op een drinken en raakte in een zware depressie, die aanhield tot hij vier jaar later, op redelijk jonge leeftijd, stierf.

Toen Lola eenenveertig was gaf ze haar kleren en snuisterijen weg en kwam tot de Heer. Ze toerde door Amerika, hield lezingen over religieuze

onderwerpen, stak zich in het wit en droeg halovormige hoofddeksels. Ze stierf twee jaar later, in 1861.

Uitleg

Lola Montez wist mannen te verleiden, maar haar macht over hen ging verder dan alleen seksueel. Het was door de kracht van haar karakter dat ze haar minnaars tot slaaf maakte. Mannen werden meegesleurd in de draaikolk die zij veroorzaakte. Ze voelden zich verward en uit het veld geslagen, maar de kracht van de emoties die ze opwekte gaf hun ook het gevoel intens te leven.

Als zo vaak bij besmettingen kwamen pas na enige tijd de problemen. Lola's eigen instabiliteit kroop onder de huid van haar minnaars. Ze werden opeens geconfronteerd met haar problemen, en door hun emotionele binding aan haar waren ze bereid haar te helpen. Dit was een belangrijk moment in de ziekte – want Lola Montez kon niet geholpen worden. Haar problemen waren te groot. Als de minnaar zich haar problemen aantrok, was hij verloren. Hij raakte verstrikt in ruzies. De besmetting tastte zijn familie en vrienden aan, of, in het geval van Lodewijk van Beieren, een hele natie. De enige oplossing was haar aan kant te zetten, anders ging men uiteindelijk aan haar te gronde.

De wereld heeft gauw genoeg van de opsomming van tegenslagen en keert zich af van ellende.

SOMERSET MAUGHAM, 1874–1965, *The Moon and the Sixpence*

Niet alleen vrouwen hebben een karakter met gevaar voor besmetting. Het heeft niets met sekse of geaardheid te maken. Het is een innerlijke instabiliteit die de omgeving beïnvloedt en de ene ramp na de andere over de wankelmoedige afroept. Er is bijna sprake van een zucht naar vernietiging en verandering. U kunt een heel leven bezig zijn met de bestudering van de pathologie van besmettende karakters, maar verspil uw tijd niet – trek er alleen lering uit. Als u vermoedt een besmettingshaard tegenover u te hebben, ga dan niet redetwisten, introduceer de persoon niet

bij uw vrienden, want dan loopt u de kans in zijn net verstrikt te raken. Ontvlucht de infectie, of sta in voor de gevolgen.

Cassius daar ziet er schraal en hongerig uit. Hij denkt te veel na… Ik ken niemand anders die ik zo zou moeten mijden als die magere Cassius… Mannen als hij zijn nooit helemaal op hun gemak als ze iemand groter zien dan zij zelf, en zijn daarom erg gevaarlijk.

WILLIAM SHAKESPEARE, 1564–1616, *JULIUS CAESAR*

Beoordeel een dwaas nooit als beschaafd, maar een begaafde man kan men als wijs beschouwen. Schat een onwetende onthouder ook niet als asceet. Verkeer niet in het gezelschap van dwazen, vooral niet van dwazen die zich voor wijs houden. En stel u niet tevreden met uw eigen onwetendheid. Ga alleen om met mensen met een goede naam, want alleen zo verwerft men zelf een goede naam. Ziet u niet hoe sesamolie met rozen en violen vermengd wordt, en hoe de olie, wanneer hij een tijdje zo gemengd is, ophoudt sesamolie te zijn en voortaan rozenolie of viooltjesolie wordt genoemd?

KA-IKA'OES IBN ISKANDAR, *Een prinsessenspiegel*, 11DE EEUW

MACHTSMIDDELEN

De ongelukkigen onder ons die door gebeurtenissen waar ze niets aan konden doen, onderuitgehaald zijn, verdienen al onze hulp en sympathie. Maar er zijn anderen die niet geboren zijn voor rampspoed en tegenslag, maar die met hun destructieve handelingen en hun ontwrichtende invloed op hun omgeving erdoor aangetrokken worden. Het zou mooi zijn als we ze konden opvoeden en hun levenspatronen konden veranderen, maar vaak nemen wij die patronen juist over en veranderen daardoor. De verklaring is eenvoudig – mensen zijn erg bevattelijk voor stemmingen, emoties en zelfs de manieren van denken van hen met wie ze hun tijd doorbrengen.

Mensen die ongeneeslijk labiel en ongelukkig zijn hebben een bijzonder infectueuze kracht, omdat hun karakters en emoties zo hevig zijn. Ze zien zichzelf vaak als slachtoffer en merken daarom aanvankelijk niet dat ze hun ellende over zichzelf hebben afgeroepen. Voor men de ware aard van hun problemen door heeft, is men erdoor geïnfecteerd.

Besef dit: in het spel om de macht zijn de mensen met wie u omgaat van cruciaal belang. Het risico zich met besmetters af te geven is dat u waardevolle tijd en energie verspilt om uzelf uit hun tentakels te bevrijden.

Door een soort schuld door betrokkenheid zult u er in de ogen van anderen ook onder gebukt gaan. Onderschat dit besmettingsgevaar nooit.

Er zijn veel soorten besmetters, maar een van de verraderlijkste is iemand die lijdt aan een chronisch gevoel van onvrede. Cassius, de Romeinse samenzweerder tegen Julius Caesar, kampte met een onvrede die uit een diep gevoel van jaloezie voortkwam. Hij kon eenvoudig de aanwezigheid niet verdragen van iemand met meer talenten dan hij. Waarschijnlijk omdat Caesar begreep dat de man verzuurd was, werd hij gepasseerd voor het ambt van praetor en werd Brutus ermee belast. Cassius tobde en broedde, en zijn haat jegens Caesar werd ziekelijk. Brutus zelf, een toegewijde republikein, was wars van Caesars dictatuur. Hij had het geduld te wachten, hij zou na Caesars dood de eerste man in Rome worden en kon het kwaad dat Caesar had aangericht dan ongedaan maken. Maar Cassius, dagelijks verhalen rondstrooiend over het kwaad dat Caesar heette, infecteerde hem met zijn wrok. Ten slotte interesseerde hij Brutus voor zijn samenzweringsplannen. Het werd het begin van een grote tragedie. Hoeveel rampspoed had vermeden kunnen worden als Brutus had geleerd zich tegen het gevaar van besmetting te beschermen.

Er is maar één middel tegen besmetting: quarantaine. Maar tegen de tijd dat u het probleem herkend hebt, is het vaak al te laat. Iemand als Lola Montez overweldigt u door haar krachtige présence. Cassius intrigeert u door zijn onbevangen aard en de intensiteit van zijn gevoelens. Hoe kunt u zichzelf beschermen tegen zulke verraderlijke virussen? Het antwoord is: u moet mensen beoordelen op de uitwerking die ze op hun omgeving hebben en niet op grond van de verklaringen die ze voor hun problemen geven. Besmetters kunnen herkend worden door te letten op het ongeluk dat hen aantrekt, op hun turbulente verleden, hun spoor van gebroken verhoudingen, hun wisselende loopbaan, en de kracht van hun karakter, die u wegvaagt en u met verbijstering slaat. Wees gewaarschuwd voor de tekenen van de besmetter. Leer de ontevredenheid in hun ogen zien. En het allerbelangrijkst: geef uzelf niet over aan medelijden. Probeer niet te helpen. De besmetter zal niet veranderen, maar u bent uit het lood geslagen.

De andere kant van infectie is evenzeer van toepassing, en wordt misschien ook eerder begrepen: er zijn mensen die door hun goede humeur, veerkracht en intelligentie geluk aantrekken. Ze zijn een bron van plezier, en u moet zich aan hen verbinden om te delen in hun voorspoed.

Dit gaat verder dan alleen maar goed humeur en succes: alle positieve eigenschappen kunnen beslag op ons leggen. Talleyrand had vele vreemde en intimiderende trekken, maar de meesten waren het erover eens dat hij alle Fransen overtrof in hoffelijkheid, aristocratische charme en geestigheid. Hij stamde uit een van de oudste adellijke geslachten van Frankrijk, en ondanks zijn democratische gezindheid en geloof in de republiek behield hij zijn hoffelijke manieren. Zijn tijdgenoot Napoleon was in veel opzichten het tegendeel – een boer van Corsica, onverzettelijk en lomp, zelfs gewelddadig.

Napoleon bewonderde niemand méér dan Talleyrand. Hij benijdde zijn minister om de wijze waarop hij met het volk omging, om zijn geestigheid en zijn vermogen vrouwen voor zich in te nemen. Hij probeerde Talleyrand in zijn buurt te houden en hoopte zo de beschaving waar het hem aan ontbrak op te kunnen zuigen. Het lijdt geen twijfel dat Napoleon veranderde naarmate zijn regering aanbleef. Veel van de ruwe kantjes verdwenen door zijn voortdurende verbintenis met Talleyrand.

Wend de positieve kant van deze emotionele osmose in uw voordeel aan. Als u bijvoorbeeld vrekkig bent aangelegd, zult u nooit over een bepaalde grens heen gaan; alleen genereuze mensen bereiken grootheid. Verbind u met de genereuzen, en zij zullen u infecteren en alles in u dat bekneld en beperkt is de vrije loop laten. Als u zwaarmoedig bent, trek dan naar opgewekte mensen. Als u geneigd bent uzelf op te sluiten, dwing u dan vriendschap aan te knopen met sociabele mensen. Ga nooit om met mensen met wie u uw gebreken gemeen hebt – zij zullen al uw slechte eigenschappen versterken. Knoop alleen contacten aan met mensen met wie u uw positieve eigenschappen deelt. Maak dit tot een levensregel en u zult er meer van profiteren dan van alle therapieën op de wereld.

Symbool: een onzichtbaar virus dat zonder waarschuwing uw poriën binnendringt en zich heimelijk en traag verspreidt. Voordat u beseft dat u

geïnfecteerd bent, zit de besmettingshaard diep in u.

Jurisprudentie: Herken de gelukkigen en kies hun gezelschap, herken de ongelukkigen en mijd hen. Ongeluk is gewoonlijk de tol van de waanzin, en onder hen die eraan lijden is er geen ziekte die besmettelijker is: open uw deur nooit voor zelfs het geringste ongeluk, want in het zog zullen rampspoed en verderf volgen… Ga niet te gronde aan de rampspoed van een ander. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Deze wet staat geen omkering toe. De toepassing is universeel. U schiet er niets mee op wanneer u zich infecteert met de ellende van anderen. Alleen door u te verbinden met de gelukkigen kunnen macht en voorspoed uw deel worden. Als u deze wet uit het oog verliest, wordt het u noodlottig.

WET
11

MAAK MENSEN VAN U AFHANKELIJK – EN HOUD DAT ZO

UITSPRAAK

Om uw eigen onafhankelijkheid te kunnen handhaven moet u ervoor zorgen dat u volstrekt onmisbaar wordt. Hoe meer men op u leunt en steunt, hoe groter uw vrijheid is. Zorg ervoor dat mensen voor hun geluk en voorspoed van u afhankelijk zijn en u zult niets te vrezen hebben. Vertel ze echter niet zoveel dat ze het eventueel toch nog zonder u zouden kunnen stellen.

OVERTREDING VAN DE WET

Ergens in de Middeleeuwen redde een huursoldaat (een *condottiere*), wiens naam niet bewaard is gebleven, de stad Siena uit handen van een

buitenlandse vijand. Hoe konden de brave burgers van Siena de man belonen? Geen enkele som geld, geen enkele eer, kon in waarde afgemeten worden aan het behoud van de vrijheid van een stad! De burgers overwogen de huursoldaat heer en meester over hun stad te maken, maar zelfs dat leek ze een te geringe beloning. Op een gegeven moment stelde iemand in de vergadering waarin deze kwestie werd besproken voor: 'Laten we hem doden en hem dan vereren als schutspatroon van onze stad.' En zo geschiedde.

DE KAT DIE HELEMAAL ALLEEN LIEP

Toen lachte de vrouw, zette de kat een kom warme witte melk voor en zei: 'O, kat, je bent zo slim als een mens, maar realiseer je dat je geen overeenkomst gesloten hebt met de man en met de hond, en ik weet niet wat ze zullen doen wanneer ze thuiskomen.' 'Wat gaat mij dat aan?' zei de kat. 'Ik heb een plaats in het hol bij het vuur en krijg drie keer daags warme witte melk. Het kan me niet schelen wat de man en de hond doen.' En vanaf die dag, mijn beste, zijn er drie mannen op vijf die altijd als ze de kat tegenkomen dingen naar haar gooien, en alle honden jagen haar de bomen in. Maar de kat houdt zich van haar kant aan de overeenkomst. Ze doodt muizen en ze is aardig tegen kleine kinderen als ze binnen is, tenminste, als ze haar niet al te hard aan de staart trekken. Maar als dat allemaal achter de rug is, en tussendoor, als de maan opkomt en het nacht wordt, is ze de kat die helemaal alleen loopt, en alle plekjes zijn haar eender. Dan gaat ze naar het bos dat vochtig is van de ochtend of ze klimt in de bedauwde bomen of zet zich zomaar ergens op een nat dak, wuivend met haar staart en helemaal alleen.

RUDYARD KIPLING, 1865–1936, *Just So Stories*

De graaf van Carmagnola was een van de moedigste en glorierijkste *condottieri* van zijn tijd. In 1442, toen hij al op leeftijd was, stond hij in dienst van de stadstaat Venetië, die in een oorlog verwikkeld was met Florence. De graaf werd plotseling naar Venetië teruggeroepen. Als lieveling van het volkwerd hij met alle egards onthaald. Die avond zou hij in het dogepaleis dineren met de doge in hoogsteigen persoon. Op weg naar het paleis echter merkte hij dat de wacht hem een andere kant uit bracht. Ze staken de beroemde Brug der Zuchten over en toen begreep hij plotseling waar het naartoe ging: naar de kerker. Hij was op grond van een verzonnen beschuldiging veroordeeld en werd de volgende dag al op de Piazza San Marco voor een ontzette menigte, die niet kon begrijpen dat zijn lot zo'n snelle wending had genomen, onthoofd.

Uitleg
In Italië ondergingen veel grote *condottieri* hetzelfde lot als de schutspatroon van Siena en de graaf van Carmagnola. Ze wonnen voor hun werkgevers slag na slag, maar werden uiteindelijk veelal verbannen, gevangengezet of ter dood veroordeeld. Het was nog niet eens zozeer een kwestie van ondankbaarheid, maar voor elke *condottiere* kon men nu eenmaal zo tien andere krijgen, die net zo moedig en bekwaam waren als zij. Ze waren vervangbaar en er was dus niets aan verloren als men hen om het leven bracht. De oudere *condottieri* hadden bovendien vrij veel macht verworven en eisten meer geld voor hun diensten. Wat kon men dan beter doen dan ze opruimen en jongere, goedkopere huursoldaten in dienst nemen? Dat was het lot van de graaf van Carmagnola, die zich al te zelfverzekerd en eigengereid was gaan gedragen. Hij had zijn macht als vanzelfsprekend beschouwd en er niet voor gezorgd dat hij wérkelijk onmisbaar was.

Dat is ook het lot (minder *noodlottig*, mag men hopen) van degenen die de ander niet afhankelijk van zich maken. Vroeg of laat komt er altijd wel iemand die het werk net zo goed kan doen – iemand die jonger is, in een betere conditie, minder duur en vooral minder bedreigend.

Zorg ervoor dat u de *enige* bent die kan wat u kunt, en verstrengel het lot van degenen die u in dienst nemen zo met het uwe, dat ze met geen mogelijkheid van u af kunnen. Anders gaat ook u op een dag over de Brug der Zuchten.

NALEVING VAN DE WET

Toen Otto von Bismarck in 1847 afgevaardigde werd in het Pruisische parlement was hij tweeëndertig jaar. Hij had geen speciale vrienden of bondgenoten. Na zich links en rechts georiënteerd te hebben had hij voor zichzelf uitgemaakt dat hij zich niet zou aansluiten bij de liberalen of de conservatieven in het parlement, en ook niet de zijde zou kiezen van een bepaalde minister, en zeker niet die van het volk. Hij koos de zijde van de koning. Dat was op z’n minst een merkwaardige keuze, want het aanzien van Frederik Willem IV had een dieptepunt bereikt. De man was zwak en

besluiteloos en gaf altijd bij voorbaat al toe aan de liberalen in het parlement. Hij had geen enkele eigen inbreng en symboliseerde bijna alles waar Bismarck, zowel persoonlijk als politiek, een hekel aan had. Toch trachtte Bismarck voortdurend bij Frederik in het gevlij te komen. Toen de andere afgevaardigden de koning aanpakten vanwege zijn vele onhandige manoeuvres, stond alleen Bismarck aan zijn zijde.

Uiteindelijk leverde dat wel wat op: in 1851 werd Bismarck minister in het kabinet van de koning. Nu ging hij aan het werk. Telkens opnieuw zette hij de koning onder druk om het leger te versterken, tegen de liberalen in verzet te komen, precies dat te doen wat Bismarck wilde. Deze speelde handig in op Frederiks onzekere gevoelens wat zijn mannelijkheid betreft en prikkelde hem standvastiger te worden en met opgeheven hoofd te regeren. Zo herstelde hij langzaam de macht van de koning en werd de monarchie weer de krachtigste factor in de Pruisische politiek.

DE TWEE PAARDEN

Twee paarden droegen twee lasten. Het paard voorop liep goed, maar het achterste paard strompelde. De mannen laadden de last van het achterste paard over op het voorste paard. Toen ze alles hadden overgebracht, liep het achterste paard een stuk gemakkelijker, en het zei tegen het voorste paard: 'Geploeter en gezweet! Hoe meer je je best doet, des te meer je moet doen.' Toen ze bij een herberg aankwamen zei een van de mannen: 'Waarom zou ik twee paarden voeren als ik alles op één paard vervoer? Ik kan beter al het voer aan het ene paard geven en van het andere de keel oversnijden. Dan heb ik nog een huid ook.' En aldus deed hij.

LJEV TOLSTOJ, 1828–1910, *Fabels*

Toen Frederik in 1861 stierf aanvaardde zijn broer Wilhelm I de troon. Wilhelm had een grondige afkeer van Bismarck en was hem liever kwijt dan rijk. Maar hij zag zich gesteld tegenover dezelfde situatie als zijn voorganger: er waren vijanden in overvloed die hem zijn macht wilden ontfutselen. Hij overwoog zelfs af te treden, omdat hij meende dat hem de kracht ontbrak om in deze precaire positie het hoofd boven water te houden. Maar Bismarck drong zich andermaal op. Hij koos de zijde van de nieuwe koning, versterkte diens positie en dwong hem tot daadkrachtig optreden. De koning werd van Bismarck, die de oppositie met ijzeren vuist bestreed,

afhankelijk, en ondanks zijn antipathie voor de jonker benoemde hij hem al snel tot zijn eerste minister. De twee ruzieden vaak over het te voeren beleid – Bismarck was veel conservatiever – maar de koning besefte dat hij afhankelijk was. Iedere keer als de eerste minister dreigde met aftreden, zwichtte de koning. Het was in feite Bismarck die de politiek in het land richting gaf.

Jaren later, in 1871, kwam dankzij Bismarck de Duitse eenheid tot stand. Bismarck haalde de koning ertoe over zich tot keizer van Duitsland te laten uitroepen. Maar in feite was het Bismarck die het hoogtepunt van de macht had bereikt. Als rechterhand van de keizer, en als kanselier van het nieuwe rijk en geridderd tot prins, had hij alle touwtjes in handen.

DE IEP EN DE RANK

Een wat buitenissige jonge rank, vergeefs strevend naar onafhankelijkheid, en graag wild om zich heen woekerend, minachtte de verbintenis met de statige iep die in haar buurt stond en flirtte met haar eigen omhelzingen. Ze was zonder enige steun tot enige hoogte gegroeid en liet haar tere loten groeie tot ze ongewoon en onnodig lang waren, om haar buurman duidelijk te maken dat ze zijn steun absoluut niet nodig had. 'Arme zelfingenomen struik,' antwoordde de iep, 'wat bent u toch inconsequent! Als u echt onafhankelijk zou willen zijn, zou u met verstand de bodemsappen benutten om uw stam eens wat aan te dikken, in plaats van ze te verkwisten aan uw overvloedige bladerdracht. Ik zal u spoedig zien kruipen over de grond. In dat opzicht bent u net als zo velen van het menselijke ras, die, vergiftigd door hun ijdelheid, hun spaarzaamheid hebben versmaad, en die, om voor één moment hun grootspraak dat zij geheel onafhankelijk zijn te schragen, zich juist van hun bron van onafhankelijkheid hebben afgesneden en hun rijkdom omwille van enkel franjes hebben uitgeput.

ROBERT DODSLEY, 1703–1764, *Fabels*

Uitleg

Een jong en ambitieus politicus die zijn ogen had laten gaan over het politieke landschap van het Duitsland van de jaren 1840, zou geprobeerd hebben een machtsbasis te vormen met hulp van de machtigen van dat moment. Bismarck zag het anders. Je aansluiten bij de machtigen kan dom zijn: ze kunnen je verslinden, net als de doge van Venetië de graaf van Carmagnola verslond. Als iemand echt stevig in het zadel zit, zal niemand hem tot afhankelijkheid kunnen dwingen. Als u ambitieus bent, is het veel verstandiger zwakke leiders te kiezen, met wie u een afhankelijkheidsrelatie kunt opbouwen. U wordt hun kracht, hun verstand en hun ruggengraat. Wat

een macht hebt u vergaard! Als ze van u af willen, stort heel hun bouwwerk in.

Noodzaak regeert de wereld. Mensen handelen zelden wanneer ze er niet toe gedwongen worden. Als u zelf geen noodzaak creëert, zal men u bij de eerste gelegenheid opzijschuiven. Maar als u de wetten van de macht begrijpt en anderen voor hun voorspoed van u afhankelijk maakt, als u hun zwakheid kunt pareren met uw 'ijzer en bloed', om met Bismarck te spreken, dan zult u uw leiders overleven net als Bismarck de zijne overleefde. U zult van alle voordelen van de macht genieten zonder last te hebben van de doornen waarvan ontegenzeggelijk ook leiderschap ruim is voorzien.

Aldus zal een wijze prins manieren verzinnen om al zijn onderdanen, in welke hoedanigheid en onder welke omstandigheid ook, afhankelijk te maken van hem en de staat. En dan zullen ze altijd betrouwbaar zijn.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469–1527

MACHTSMIDDELEN

De ultieme vorm van macht is dat u mensen naar uw pijpen laat dansen. Als u dat voor elkaar krijgt zonder mensen ertoe te dwingen of ze te kwetsen – dus als ze *bereid* zijn te doen wat u van ze vraagt –, dan is uw positie onaantastbaar. De leider vraagt u hem dienstbaar te zijn, maar hij is zwak, niet in staat zonder u te functioneren. U hebt zich zozeer in zijn werk genesteld, dat hij zonder u in grote problemen zou komen of in ieder geval veel tijd kwijt zou zijn om iemand anders voor uw functie klaar te stomen. Wanneer zo'n verhouding eenmaal tot stand is gekomen, bent u de baas en hebt u de touwtjes in handen. Dit is de klassieke situatie van de man achter de schermen, de dienaar van de koning die in feite de koning controleert. Bismarck hoefde Frederik of Wilhelm helemaal niet te commanderen. Hij maakte hen slechts duidelijk dat hij weg zou gaan en zijn koning in zijn sop zou laten gaarkoken als er niet gebeurde wat hij wilde. Beide koningen lieten hun oren al snel naar Bismarck hangen.

Gelooft u nu echter niet zoals vele anderen dat de hoogste vorm van macht onafhankelijkheid ís. Macht houdt betrekkingen tussen mensen in. U

hebt de anderen altijd nodig, als bondgenoot, zelfs als zwakke leider achter wie u zich kunt verschuilen. De absoluut onafhankelijke man leeft in een hutje in het bos – hij kan daar van zijn vrijheid genieten maar oefent geen macht uit. Ertussenin bevindt zich degene die in een verhouding van wederzijdse afhankelijkheid met anderen staat: de anderen hebben hem nodig en dat maakt hem vrij.

Lodewijk XI van Frankrijk (1423–1483), de Spinnenkoning, had een zwak voor astrologie. Hij had een hof-astroloog die hij bewonderde, maar op een dag voorspelde de man dat er binnen een week een dame aan het hof zou sterven. Toen de voorspelling uitkwam, was Lodewijk ontsteld. Hij meende dat de man de vrouw vermoord had om te bewijzen dat zijn voorspelling juist was, of dat hij zo thuis was in de duistere wetenschap dat zijn krachten Lodewijk zelf bedreigden. In beide gevallen moest hij sterven.

Op een avond ontbood Lodewijk de astroloog in zijn kamer hoog in het kasteel. Voordat de man arriveerde zei de koning tegen zijn dienaren dat als hij een seintje gaf, zij de man moesten grijpen en hem uit het raam moesten gooien, dertig meter naar beneden.

De astroloog kwam weldra. Voordat Lodewijk het sein gaf, stelde hij de man nog een laatste vraag: ‘U beweert dat u de astrologie beheerst en het lot van anderen kent. Vertelt u mij dus wat úw lot zal zijn en hoe lang u zult leven.’

‘Ik zal drie dagen eerder sterven dan Uwe Hoogheid,’ antwoordde de astroloog. De koning gaf het afgesproken teken maar niet. Het leven van de man werd gespaard. De Spinnenkoning nam de astroloog bij zijn leven niet alleen in bescherming, maar overlaadde hem met geschenken en liet de beste artsen een oogje op hem houden.

De astroloog overleefde de koning verscheidene jaren, waarmee hij weliswaar zijn voorspelling ondergroef, maar zijn meesterschap in het uitoefenen van macht bevestigde.

Dit is het model: maak anderen van u afhankelijk. U de laan uit sturen houdt zoveel in als een ramp, misschien zelf de dood, en uw meester zal zulk lot niet tarten. Er zijn vele mogelijkheden om een dergelijke positie te

verwerven. Van belang is het bezit van een talent en een creatief vermogen die volstrekt onvervangbaar zijn.

In de Renaissance was het voor een schilder die succes wilde hebben van cruciaal belang dat hij een mecenas vond. Michelangelo was er beter in dan ieder ander. Zijn mecenas was paus Julius II. Maar hij en de paus ruzieden over hoe het marmeren graf van de paus moest worden, en vol afkeer verliet Michelangelo Rome. Tot verbazing van de mensen rondom de paus ontsloeg de paus hem niet. In plaats daarvan zocht hij de schilder op en smeekte hem op waardige wijze terug te keren. Michelangelo kon, zo wist hij, een andere mecenas vinden, maar híj zou nooit een andere Michelangelo vinden.

U hoeft niet over het talent van een Michelangelo te beschikken. U moet zich alleen van de massa onderscheiden. U moet een situatie creëren waarin u altijd aan een meester of mecenas blijft klitten en waarin deze over geen andere dienaar kan beschikken die úw bijzondere talenten heeft. En als u eigenlijk niet onvervangbaar bent moet u maar doen alsof. Door de indruk te wekken dat u over zeer specifieke kennis en vaardigheden beschikt, krijgt u een voorsprong: uw superieuren denken dat ze het niet zonder u kunnen stellen. Maar als uw superieuren echt van u afhankelijk zijn, zijn ze kwetsbaarder. Het ligt dan altijd binnen uw vermogen uw kundigheid onmisbaar te maken.

Dat is wat ik bedoelde met de verstrengeling van elkaars lot: als een klimop hebt u zich geslingerd om de bron van de macht. Het zou eenieder veel schade berokkenen als ze u weg zouden snoeien. En u hoeft zich niet noodzakelijk zelf te verbinden met de meester. Iemand anders kan ook goed zijn, zolang hij maar een onmisbare schakel in de keten is.

Op een dag kreeg Harry Cohn, president van Columbia Pictures, in zijn kantoor bezoek van enkele somber gestemde directeuren van Columbia. Het gebeurde in 1951, de heksenjacht op communisten in Hollywood, aangezwengeld door de Congrescommissie voor 'Un-American Activities', had een dieptepunt bereikt. De directeuren hadden slecht nieuws: een van hun werknemers, de scenarioschrijver Howard Lawson, was als communist

gebrandmerkt. Ze moesten van hem af, of anders kregen ze het aan de stok met de commissie.

Harry Cohn was geen halfzachte *liberal*, hij was eerder een Republikein in hart en nieren. Zijn favoriete politicus was Benito Mussolini, die hij eens ontmoet had, en van wie een foto bij hem aan de muur hing. Als Cohn aan iemand een hekel had, schold hij hem steevast uit voor 'communistische klootzak', maar tot verbazing van de directeuren wilde Cohn Lawson niet ontslaan. Hij hield de scenarioschrijver niet aan het lijntje omdat deze een goed schrijver was – er waren genoeg goede schrijvers in Hollywood. Hij hield hem in dienst omdat Lawson in een netwerk van afhankelijkheid zat. Hij was de scriptschrijver van Humphrey Bogart en Bogart was de ster van Columbia. Als Cohn Lawson aan de kant zou schuiven, zou hij een geweldig winstgevende relatie op het spel zetten. Die relatie was hem meer waard dan de negatieve publiciteit die er ongetwijfeld over hem uitgestort zou worden nu hij de commissie trotseerde.

Henry Kissinger was in staat de vele aderlatingen in het Witte Huis te overleven, niet omdat hij de beste diplomaat was die Nixon kon vinden – er waren andere goede onderhandelaars –, en niet omdat de beide mannen goed met elkaar overweg konden, dat konden ze namelijk helemaal niet. Noch deelden ze dezelfde overtuigingen. Kissinger overleefde alleen omdat hij zich goed had ingegraven in veel terreinen van de politiek. Hem ontslaan zou tot een chaos leiden.

Michelangelo's machtsbasis was *smal*. Hij kon één ding, maar dat ene ding, het kunstenaarschap, beheerste hij tot in de vingers. Kissingers machtsbasis was *breed*. Hij was betrokken bij zoveel aspecten van het beleid dat die betrokkenheid zijn sterkste troef werd. Als u zich in een dergelijke positie manoeuvreert, zal men zich wel tweemaal bedenken voor men u op straat zet – een heel netwerk van afhankelijkheden zal uiteenvallen. Niettemin verschaft de smalle machtsbasis meer vrijheden, omdat zij die erover beschikken niet afhankelijk zijn van één enkele superieur.

Om anderen van u afhankelijk te maken kunt u de 'geheimediensttactiek' toepassen. Als u op de hoogte bent van de geheimen van anderen en over informatie beschikt die zij niet willen ventileren, verbindt u

uw lot aan het hunne. U bent onkwetsbaar. Hoofden van inlichtingendiensten hebben door de eeuwen heen zo'n positie ingenomen: ze kunnen een koning maken of breken, of, in het geval van Edgar Hoover, een president. Maar hun rol is zo vol onzekerheden en achterdocht, dat de macht die het geeft erdoor geneutraliseerd wordt. U kunt niet rustig ademhalen, en waar dient macht toe als zij u geen rust verschaft?

Een laatste waarschuwing: ga er niet van uit dat het feit dat uw baas van u afhankelijk is ook betekent dat hij op u gesteld is. Hij kan een hekel aan u hebben of bang voor u zijn – maar zoals Machiavelli zei, het is beter gevreesd te zijn dan bemind. Angst is te beheersen, liefde nooit. Afhankelijk te zijn van een emotie die zo subtiel en veranderlijk is als liefde of vriendschap, maakt uw positie alleen maar onzeker. Het is beter dat anderen van u afhankelijk zijn omdat ze bang zijn u kwijt te raken, dan omdat u de zaak zo'n warm hart toedraagt.

Symbool: ranken met veel doornen. De wortels zijn diep in de aarde verankerd en wijd vertakt. De rank perst zich door de takken, slingert zich om de boom, over palen en langs het raamkozijn.
Om ervan af te komen moet men zoveel werk doen dat het beter is ze te laten klimmen.

Jurisprudentie: Maak mensen van u afhankelijk. Zulke afhankelijkheid strekt u meer tot voordeel dan hoffelijkheid. Wie zijn dorst gelest heeft keert de bron onmiddellijk de rug toe en heeft hem niet langer nodig. Als de afhankelijkheid verdwijnt, verdwijnt ook de beschaving, het fatsoen en het respect. De eerste les die de ervaring zou moeten leren is de hoop levend te houden maar nooit te verzadigen. Zelfs een koninklijke beschermheer blijft dan van u afhankelijk. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Als u anderen van u afhankelijk maakt is het zwakke punt dat u ook min of meer van hen afhankelijk bent. Maar proberen voorbij dat punt te komen

houdt in dat u uw superieuren uit de weg ruimt – houdt in dat u alleen staat, inderdaad van *niemand* afhankelijk. Dat is het streven naar een monopoliepositie van een J.P. Morgan of een John D. Rockefeller: alle concurrentie uitschakelen en alles volledig onder controle hebben. Als u een monopoliepositie kunt verwerven, oké, maar op een dergelijke onafhankelijkheid staat wel een prijs en u zult gedwongen worden uzelf te isoleren.

Monopolies keren zich vaak naar binnen en vernietigen zichzelf door innerlijke druk. Ze wekken ook krachtige gevoelens van afgunst op, en nopen hun vijanden tot samenzweren. Het streven naar volledige controle is veelal noodlottig en zeker vruchteloos. Wederzíjdse afhankelijkheid stelt de wet; onafhankelijkheid is een zeldzame uitzondering met vaak fatale afloop. Het is dus beter te kiezen voor wederzijdse afhankelijkheid en deze wet na te leven dan uit te zijn op een omkering. U zult niet de ondraaglijke last hebben van het aan de top staan, en uw superieur zal in wezen uw slaaf zijn, want *hij* is afhankelijk van *u*.

WET

12

ONTWAPEN UW SLACHTOFFER MET SELECTIEVE EERLIJKHEID EN EDELMOEDIGHEID

UITSPRAAK

Eén enkel gebaar van eerlijkheid en oprechtheid kan tientallen slinkse manoeuvres verhullen. De waakzaamheid van zelfs de meest wantrouwende lieden zal verslappen als ze geconfronteerd worden met openhartig vertoon van eerlijkheid en edelmoedigheid. Als uw selectieve eerlijkheid eenmaal een gat in hun pantser heeft geboord, kunt u ze bedriegen en manipuleren. Een geschenk op het juiste moment – een Trojaans paard – zal hetzelfde effect hebben.

NALEVING VAN DE WET

Op een dag kreeg Al Capone, de meest gevreesde gangster van zijn dagen, bezoek van een rijzige, elegant geklede heer. Hij sprak met een chic Europees accent en stelde zich voor als graaf Victor Lustig. Als Capone hem 50 000 dollar gaf, zou hij het bedrag verdubbelen, beloofde hij. Capone beschikte over genoeg fondsen om deze 'investering' te financieren, maar het was niet zijn gewoonte om volstrekt vreemden grote sommen geld toe te vertrouwen. Hij bekeek de graaf eens goed; de man had iets speciaals met zijn chic en zijn elegantie, en Capone besloot mee te doen. Hij telde de bankbiljetten zelf uit en gaf ze aan Lustig. 'Afgesproken, graaf,' zei Capone. 'Afgesproken. U verdubbelt het in twee maanden.' Lustig vertrok met het geld, borg het op een in een kluis in Chicago en ging naar New York, waar hij nog een paar andere zaakjes had lopen.

De 50 000 dollar bleven onaangeroerd in de bankkluis liggen. Lustig deed geen enkele poging ze te verdubbelen. Twee maanden later ging hij terug naar Chicago, haalde het geld uit de kluis en ging naar Capone. Hij keek naar de onbewogen gezichten van de lijfwachten van de gangster, glimlachte verontschuldigend en zei: 'Het spijt me oprecht, meneer Capone, maar helaas moet ik u melden dat het plan mislukt is… ik heb gefaald.'

FRANCESCO BORRI, HOVELINGZWENDELAAR

Francesco Giuseppe Borri uit Milaan, wiens dood in 1695 nog net binnen de zeventiende eeuw viel, was een voorloper van een speciaal type zwendelende avonturier, de hoveling of edelmanoplichter […] Zijn echte glorietijd begon met zijn verhuizing naar Amsterdam. Daar mat hij zich de titel Medico Universale aan, voerde een grote staat en reed rond in een koets met zes paarden ervoor […] De patiënten stroomden toe en er waren invaliden die zich in draagstoelen helemaal van Parijs naar zijn verblijf in Amsterdam lieten vervoeren. Borri vroeg geen honorarium voor zijn consulten; hij deelde grote sommen gelds uit aan de armen en zover men kon nagaan, kreeg hij nooit geld of wissels via de post. Als hij zo vorstelijk kon leven, moest hij wel de steen der wijzen bezitten, dacht men. Plotseling verdween deze weldoener uit Amsterdam. Toen ontdekte men dat hij geld en diamanten mee had genomen die hem in bewaring gegeven waren.

GRETE DE FRANCESCO, *The Power of the Charlatan*, 1939

Capone kwam langzaam overeind. Hij keek Lustig kwaad aan, overwoog op welke plek in de rivier hij hem zou dumpen, maar de graaf haalde de 50 000

dollar uit zijn binnenzak en legde het geld op zijn bureau. ‘Hier is uw geld, meneer, tot op de cent. En nogmaals mijn oprechte verontschuldigingen. Het is een bijzonder vervelende zaak. Het liep allemaal niet zoals ik dacht dat het zou lopen. Ik had het geld bijzonder graag verdubbeld, voor u en voor mij – God weet dat ik het nodig heb – maar mijn opzet werkte gewoon niet.’

Beduusd liet Capone zich weer in zijn stoel zakken. ‘Ik weet dat u een oplichter bent,’ zei Capone. ‘Vanaf het eerste moment dat u hier binnenkwam. Ik verwachtte of 100 000 dollar of niets. Maar dit… dat u mijn geld terug komt brengen… tja.’ ‘Wel, nogmaals, het spijt me bijzonder, meneer Capone,’ zei Lustig, terwijl hij zijn hoed pakte en aanstalten maakte te vertrekken. ‘Mijn God! U bent éérlijk!’ riep Capone. ‘Alstublieft, als u zo moeilijk zit, dan is hier vijf mille.’ Hij telde vijf biljetten van 1000 dollar van de stapel van 50 000 dollar. De graaf leek verbijsterd, boog diep, mompelde een woord van dank en vertrok met het geld.

Om die 5000 dollar was het Lustig al die tijd te doen geweest.

Uitleg

Graaf Victor Lustig, een man die meerdere talen sprak en prat ging op zijn beschaving en ontwikkeling, was een van de grote zwendelaars van de moderne tijd. Hij stond bekend om zijn lef, zijn onverschrokkenheid en vooral om zijn psychologisch inzicht. In een paar minuten had hij iemand door, kende al zijn zwakke plekken, én hij had een neus voor sukkels. Lustig wist dat de meeste mensen zich wapenen tegen zwendelaars en ander gespuis. Het is aan de meester-oplichter om door die verdediging heen te breken.

Een onfeilbaar middel daarbij is een daad van ogenschijnlijke eerlijkheid en oprechtheid. Wie zal iemand wantrouwen die hij letterlijk op heterdaad betrapt op eerlijkheid? Lustig maakte vele malen gebruik van selectieve eerlijkheid, maar met Capone ging hij een stap verder. Geen normale oplichter zou dit aangedurfd hebben; die zou lijdzamer slachtoffers hebben uitgezocht, mensen van wie je kunt verwachten dat ze hun drankje zonder protest zullen slikken. Capone een poot uittrekken zou betekenen

dat je de rest van je leven (wat er dan nog van je leven restte) in angst zou zitten. Maar Lustig besefte dat een man als Capone zijn hele leven niets anders doet dan mensen wantrouwen. Niemand is ooit eerlijk of gul tegen hem en een leven in het gezelschap van wolven is uitputtend, deprimerend zelfs. Een man als Capone snakt ernaar dat iemand eens een eerlijk, onbaatzuchtig gebaar maakt, snakt naar het gevoel dat niet iedereen altijd op eigen voordeel uit is, hem een poot uit wil draaien.

Lustigs selectieve eerlijkheid ontwapende Capone omdat het zo onverwacht was. Een meester-oplichter houdt van dit soort tegenstrijdige gevoelens, want degene die erin verstrikt raakt kan gemakkelijk worden afgeleid en bedrogen.

Schrik er niet voor terug deze wet toe te passen op de Capones in de wereld. Met een goed getimed gebaar van eerlijkheid of onbaatzuchtigheid zal het meest genadeloze en cynische beest in het rijk uit uw hand eten.

Alles wordt zo grauw als ik niet ten minste één ijzer in het vuur heb. Het leven lijkt dan zo leeg en somber. Ik begrijp niets van eerlijke mensen. Hun leven moet een en al wanhoop en verveling zijn.

GRAAF VICTOR LUSTIG, 1890–1947

MACHTSMIDDELEN

Het wezen van misleiding is afleiding. Wie de aandacht van mensen die hij wil misleiden afleidt, krijgt de tijd en de ruimte om iets te doen dat hun ontgaat. Een daad van vriendelijkheid, edelmoedigheid of eerlijkheid is de krachtigste vorm van afleiding, omdat het de ander het wapen van de achterdocht uit handen slaat. Ze worden als kinderen, die gretig toehappen op elk gebaar van hartelijkheid.

In het oude China heette dit ‘geeft eer gij neemt’ – het geven zorgt ervoor dat de ander het nemen niet zo gauw opmerkt. Deze truc is in de praktijk eindeloos toe te passen. Brutaalweg iets van iemand afpakken is gevaarlijk, zelfs voor de machtigen onder ons. Het slachtoffer zal zinnen op wraak. Het is ook gevaarlijk om gewoon te vragen wat u nodig hebt, hoe beleefd ook: tenzij de ander enig profijt voor zichzelf ziet, kan hij zich storen

aan uw behoeftigheid. Leer te geven voor u neemt. Zo maakt u de grond rijp, slijpt u de scherpe kantjes af van een toekomstig verzoek, terwijl het meteen ook kan werken als afleidingsmanoeuvre. En dat geven kan verschillende vormen krijgen: een echt geschenk, een daad van edelmoedigheid, een gunst, een 'eerlijke' bekentenis - wat maar van pas komt.

Selectieve eerlijkheid kan het beste toegepast worden bij de eerste ontmoeting. We zijn allemaal gewoontedieren en onze eerste indrukken blijven lang hangen. Als iemand vanaf de eerste kennismaking denkt dat u eerlijk bent, zal hij niet makkelijk van het tegendeel overtuigd worden. Dat geeft speelruimte.

Jay Gould was, net als Al Capone, iemand die iedereen wantrouwde. Op zijn drieëndertigste was hij al multimiljonair, voornamelijk dankzij bedrog en hardhandig optreden. In de late jaren zestig van de negentiende eeuw investeerde Gould zwaar in de Erie Railroad en ontdekte toen dat de markt overspoeld werd met enorme hoeveelheden valse certificaten van aandelen van het bedrijf. Hij stond op het punt een fortuin te verliezen en dreigde flink in de problemen te komen.

Midden in die kritieke situatie bood een zekere Lord John Gordon-Gordon zijn hulp aan. Gordon-Gordon, een Schotse edelman, had blijkbaar een klein fortuin gemaakt door te investeren in spoorwegen.

Gordon-Gordon nam een paar handschriftkundigen in de arm en met hun hulp kon hij Gould bewijzen dat enkele topfunctionarissen van de Erie Railroad zelf achter de valse certificaten zaten. Gould was hem dankbaar. Gordon-Gordon stelde Gould toen voor dat zij samen een beslissend belang zouden nemen in Erie. Gould hapte toe. Een tijd lang leek de gok goed uit te pakken. De twee mannen waren nu goede vrienden en elke keer als Gordon-Gordon Gould geld kwam vragen om nieuwe aandelen te kopen, kreeg hij het. Maar in 1873 deed Gordon-Gordon plotseling al zijn aandelen van de hand, verdiende een fortuin maar liet tegelijk de waarde van Goulds eigen investering kelderen. Vervolgens was hij verdwenen.

Na enig onderzoek ontdekte Gould dat Gordon-Gordons echte naam John Crowningsfield was en dat hij een bastaardkind was van een zeeman en een Londens barmeisje. Er waren al veel eerder aanwijzingen geweest dat

Gordon-Gordon een zwendelaar was, maar zijn eerste daad van eerlijkheid en steun had Gould zo blind gemaakt, dat het hem een miljoenenverlies kostte voor hij de opzet door had.

Eén enkele daad van eerlijkheid is vaak niet genoeg. Nodig is een reputatie van eerlijkheid, gebaseerd op een reeks daden, al hoeven die niet veel om het lijf te hebben. Als zo'n reputatie eenmaal gevestigd is, dan is die, net als eerste indrukken, moeilijk aan het wankelen te brengen.

In het oude China besloot hertog Wu Van Cheng dat het moment gekomen was om het machtige rijk Hu over te nemen. Hij vertelde niemand over zijn plannen, huwde zijn dochter uit aan de heerser van Hu. Toen riep hij een raad bijeen en vroeg de ministers: 'Ik overweeg een militaire veldtocht. Welk land zullen we eens binnenvallen?' Een van zijn ministers antwoordde, precies als hij verwacht had: 'We moeten Hu binnenvallen.' De graaf leek boos en zei: 'Hu is nu een zusterstaat. Waarom stel je voor Hu binnen te vallen?' Hij liet de minister executeren om zijn onpolitieke voorstel. De heerser van Hu hoorde hiervan en mede op grond van andere blijken van Wu's eerlijkheid en van zijn huwelijk met diens dochter nam hij geen maatregelen om zich tegen Cheng te verdedigen. Een paar weken later werd Hu overspoeld door de legers van Cheng; ze namen het land in, voorgoed.

Eerlijkheid is een van de beste manieren om behoedzame lieden te ontwapenen, maar het is niet de enige. Elke nobele, op het oog onbaatzuchtige daad kan volstaan. Maar het allerbeste is toch misschien een blijk van edelmoedigheid. Weinig mensen kunnen een geschenk weerstaan, ook al komt het van hun hardnekkigste vijand, en dat is dan ook vaak het volmaakte middel om iemand te ontwapenen. Een geschenk maakt het kind in ons wakker en onmiddellijk verslapt onze waakzaamheid. Al plegen we de daden van anderen met het grootste cynisme te beoordelen, we doorzien zelden het machiavellistische aspect van een geschenk, terwijl er toch vaak heel andere motieven in het geding zijn. Een geschenk is de volmaakte verpakking van een slinkse streek.

Meer dan drieduizend jaar geleden trokken de oude Grieken de zee over om de schone Helena te heroveren, die Paris van hen had gestolen, en

om Troje, de stad van Paris, te verwoesten. Het beleg duurde tien jaar, vele helden sneuvelden, maar geen van beide partijen kwam in de buurt van de zege. Op een dag riep de waarzegger Calchas de Grieken bijeen.

‘We moeten ophouden met tegen die muren te beuken!’ zei hij. ‘Jullie moeten een andere manier bedenken, een list. We kunnen Troje niet met geweld alleen innemen. We moeten iets slims verzinnen.’ Toen kwam de listige Griekse leider Odysseus met het idee om een reusachtig houten paard te bouwen, daar soldaten in te verstoppen en het dan als geschenk aan te bieden aan de Trojanen. Neoptolemus, zoon van Achilles, walgde van dit voorstel; het was onmannelijk. Liever duizenden doden op het slagveld dan op zo’n bedrieglijke manier de overwinning behalen. Maar de soldaten, gesteld voor de keuze tussen nog eens tien jaar mannelijkheid, eer en dood aan de ene kant, en aan de andere kant een snelle overwinning, kozen voor het paard, dat nu vlug werd gebouwd. De truc werkte en Troje viel. Eén enkel geschenk deed meer voor de Griekse zaak dan tien jaar vechten.

Een weloverwogen gebaar van hartelijkheid moet tot ieders misleidingsarsenaal behoren. Jarenlang hadden de Romeinen de stad van de Falisci belegerd, steeds zonder succes. Op een dag nu zag de Romeinse generaal Camillus, die voor de stad gelegerd was, een man met een groep kinderen zijn kant op komen. De man was een Faliscische leraar en de kinderen, zo bleek, waren zonen en dochters van de meest vooraanstaande en welgestelde burgers van de stad. Onder het voorwendsel dat hij de kinderen mee wilde nemen voor een wandeling buiten, bracht hij ze regelrecht naar de Romeinen om ze aan te bieden als gijzelaars in de hoop zo in de gunst te komen bij Camillus, de vijand van de stad.

Camillus nam de kinderen niet in gijzeling. Hij ontkleedde de leraar, bond zijn handen op de rug, gaf elk kind een roede en liet hen de leraar al geselend terugjagen naar de stad. Dit gebaar had onmiddellijk effect op de Falisci. Als Camillus de kinderen als gijzelaars had gebruikt, zouden sommige burgers voor overgave hebben gepleit. En zelfs als de Falisci de strijd hadden doorgezet, zou hun verzet halfhartig zijn geweest. Camillus’ weigering om van de situatie te profiteren brak de weerstand van de Falisci en zij gaven zich over. De generaal had de situatie goed ingeschat. En hij had

hoe dan ook niets te verliezen: hij wist dat een gijzeling geen eind zou maken aan de oorlog, in elk geval niet meteen. Door de situatie om te draaien, won hij het respect en het vertrouwen van zijn vijand, en daarmee had hij hen ontwapend. Selectieve vriendelijkheid zal vaak het meest hardnekkige verzet breken: door direct op het hart te richten, wordt de wil terug te vechten aangetast.

Onthoud dit: door op de gevoelens van mensen te spelen, kunnen berekende gebaren van vriendelijkheid van een Capone een naïef kind maken. Ook deze tactiek moet, als iedere emotionele aanpak, met grote behoedzaamheid worden toegepast: als mensen het doorzien, zullen hun gefrustreerde gevoelens van warmte en dankbaarheid veranderen in de vurigste haat en het grootste wantrouwen. Speel niet met vuur, tenzij u het voor elkaar krijgt dat het gebaar een oprechte en gemeende indruk maakt.

Symbool: het Paard van Troje. Uw slinkse opzet zit verborgen in een prachtig geschenk dat onweerstaanbaar blijkt voor uw tegenstander. De muren gaan open.
Eenmaal binnen, de beuk erin.

Jurisprudentie: Toen hertog Xian van Qin op het punt stond Yu te overvallen, bood hij hun jade en een span paarden aan. Toen graaf Zhi op het punt stond Chouyou binnen te vallen, gaf hij hun grote strijdwagens ten geschenke. Vandaar het gezegde: 'Als je wilt nemen, moet je geven.' (Han Fei, Chinees filosoof, 3de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Wie een verleden van bedrog met zich mee torst, zal geen enkele mate van eerlijkheid, hartelijkheid of vriendelijkheid genoeg zijn om de mensen te bedotten. Het zal alleen maar de aandacht trekken. Als mensen u eenmaal zien als onbetrouwbaar, zal een plotselinge daad van eerlijkheid verdacht lijken. In zo'n geval is het beter de schurk te spelen.

Graaf Lustig stond op het punt, als grootste zwendel van zijn leven, de Eiffeltoren te verkopen aan een nietsvermoedende fabrikant die geloofde dat de regering van plan was de toren te veilen als schroot. De man was al bereid een enorm bedrag te overhandigen aan Lustig, die zich met succes had uitgegeven voor een vertegenwoordiger van de overheid. Maar op het allerlaatste moment kreeg het slachtoffer argwaan. Er was iets met Lustig dat hem niet lekker zat. Lustig voelde het plotselinge wantrouwen bij de man tijdens hun afspraak waarop de man hem het geld zou overhandigen.

Lustig boog zich over naar de fabrikant en vertelde fluisterend hoe laag zijn salaris was, dat hij geldzorgen had, enzovoort, enzovoort. Na een paar minuten besefte de industrieel dat Lustig om smeergeld vroeg. De man ontspande. Nu wist hij dat hij Lustig kon vertrouwen: ambtenaren waren oneerlijk en dus moest Lustig echt zijn. Door onbetrouwbaar te zijn wist Lustig vertrouwen te wekken. In dit geval zou selectieve eerlijkheid een tegengesteld effect hebben gehad.

Toen de Franse diplomaat Talleyrand ouder werd, groeide zijn reputatie van meester-leugenaar en bedrieger. Bij het Congres van Wenen (1814-1815) placht hij fantastische verhalen te verspreiden en onmogelijke dingen te vertellen aan mensen die moesten weten dat hij loog. Zijn leugenachtigheid had geen ander doel dan de momenten dat hij ze echt bedroog te verhullen. Op een dag zei Talleyrand bijvoorbeeld in een gezelschap vrienden, met ogenschijnlijke oprechtheid: ‘Als men zaken doet, moet men zijn kaarten op tafel leggen.’ Niemand van de aanwezigen kon zijn oren geloven: een man die nog nooit in zijn leven open kaart had gespeeld, vertelde anderen dat ze hun kaarten moesten tonen. Met dit soort tactiek maakte Talleyrand het onmogelijk echt bedrog van vals te onderscheiden. Door zijn reputatie van oneerlijkheid te bevestigen, stelde hij zijn mogelijkheden om te bedriegen veilig.

In het domein van de macht bestaan geen absolute waarheden. Met openlijke oneerlijkheid kunt u soms uw sporen uitwissen, ja, u kunt zelfs bewondering oogsten omdat u eerlijk voor uw oneerlijkheid uitkomt.

WET

13

SPEEL ALS U MENSEN OM HULP VRAAGT IN OP HUN EIGENBELANG, NIET OP HUN MEDELEVEN OF HUN DANKBAARHEID

UITSPRAAK

Als u de hulp van een medestander moet inroepen, heeft het geen zin hem te herinneren aan uw eigen bijstand of goede daden in het verleden. Hij zal een manier bedenken om u te negeren. Wijs daarentegen op iets in uw verzoek of in uw relatie met hem dat profijtelijk voor hem zal zijn, en leg daar onevenredig veel nadruk op. Hij zal enthousiast reageren als hij de indruk krijgt dat hij er zelf beter van zal worden.

OVERTREDING VAN DE WET

In het begin van de veertiende eeuw werkte een jonge man, een zekere Castruccio Castracani, zich op van eenvoudig soldaat tot heer van de grootse Italiaanse stad Lucca. Een van de machtigste families in de stad, de Poggio's, had hem gesteund in zijn carrière (geënt op verraad en bloedvergieten), maar toen hij eenmaal aan de macht was gekomen, kreeg de familie het gevoel dat hij hen had vergeten. Zijn ambitie woog veel zwaarder dan mogelijke gevoelens van dankbaarheid. In 1325, toen Castruccio de stad had verlaten om strijd te leveren met Lucca's belangrijkste rivaal, Florence, spanden de Poggio's samen met andere adellijke families uit de stad om zich te ontdoen van die lastige en ambitieuze vorst.

De samenzweerders organiseerden een opstand en vermoordden de gouverneur die Castruccio had achtergelaten om de stad te besturen. Er braken rellen uit en de aanhangers van Castruccio en die van de Poggio's maakten zich op voor de beslissende strijd. Toen de spanning echter op zijn hoogst was, greep Stefano di Poggio in en kreeg voor elkaar dat beide partijen de wapens neerlegden.

DE BOER EN DE APPELBOOM

Een boer had een appelboom in zijn tuin die geen vrucht droeg, maar alleen diende als rustplaats voor mussen en sprinkhanen. Hij besloot de boom om te hakken, pakte de bijl en gaf een flinke klap onder aan de stam. De sprinkhanen en mussen smeekten hem de boom waarin ze hun toevlucht vonden niet om te hakken; als hij hem liet staan zouden zij zijn werk verlichten met hun gezang. Hij luisterde niet naar hun smeekbede, en liet de bijl een tweede en een derde keer neerkomen. Toen hij bij de holte in de boom was gekomen, vond hij een bijennest vol honing. Hij proefde van de honingraat en gooide toen zijn bijl neer; voortaan was de boom heilig voor hem en hij omringde die met zorg.
Sommige mensen worden alleen door eigenbelang bewogen.

ESOPUS, 6DE EEUW V.C., *Fabels*

Stefano was een vreedzaam man en had niet deelgenomen aan de samenzwering. Hij had tegen zijn verwanten gezegd dat zoiets zou uitlopen op een zinloos bloedbad. Nu drong hij erop aan dat hij namens de familie zou gaan bemiddelen en Castruccio ertoe zou bewegen naar hun klachten te luisteren en hun eisen in te willigen. Stefano was het oudste en de wijste lid

van de clan, en de familie werd het erover eens dat men zou vertrouwen op zijn diplomatie in plaats van op wapens.

Toen het nieuws van de opstand Castruccio bereikte, haastte hij zich terug naar Lucca. Bij aankomst was het vechten al gestaakt en de vredige rust in de stad verraste hem. Stefano di Poggio had zich voorgesteld dat Castruccio hem dankbaar zou zijn voor zijn aandeel in het smoren van de opstand en dus bracht hij een bezoek aan de vorst. Hij vertelde hoe hij de vrede had bewerkstelligd en vroeg Castruccio om vergeving. Hij zei dat de rebellen in zijn familie jong en onstuimig waren, hongerig naar macht maar onervaren; hij herinnerde aan wat de familie in het verleden voor Castruccio had gedaan. Om al die redenen, zei hij, moest de vorst de Poggio's vergeven en luisteren naar hun klachten. Dat, zei hij, was de enige redelijke weg, want de familie had de wapens eigener beweging neergelegd en had hem altijd gesteund.

Castruccio hoorde hem geduldig aan. Hij leek volstrekt niet kwaad of wraakzuchtig. Integendeel, hij verzekerde Stefano dat recht en rede zouden zegevieren en vroeg hem zijn hele familie naar het paleis te brengen om hun klachten te bespreken en tot overeenstemming te komen. Toen ze afscheid namen, zei Castruccio dat hij God dankte voor deze gelegenheid om zijn barmhartigheid en mildheid te tonen. Die avond kwam de hele familie Poggio naar het paleis. Castruccio liet hen onmiddellijk gevangenzetten en een paar dagen later werden ze allemaal ter dood gebracht, Stefano incluis.

Uitleg

Stefano di Poggio vertegenwoordigt al degenen die geloven dat het rechtvaardige en nobele karakter van hun zaak de doorslag zal geven. Er is in het verleden wel eens met succes een beroep gedaan op rechtvaardigheid en dankbaarheid, maar nog veel vaker was de uitkomst gruwelijk, vooral als men te maken had met de Castruccio's van deze wereld. Stefano wist dat de vorst dankzij verraad en meedogenloosheid aan de macht was gekomen. Dit was toch een man die een intieme en toegewijde vriend ter dood had gebracht. Toen iemand Castruccio zei dat het doden van een oude vriend

een gruwelijke wandaad was, antwoordde hij dat hij niet een oude vriend, maar een nieuwe vijand had gedood.

De meeste mensen zijn zo door en door subjectief dat ze alleen maar in zichzelf geïnteresseerd zijn. Ze denken altijd meteen aan hun eigen situatie bij elke opmerking die iemand maakt en hun aandacht wordt volledig gevuld en in beslag genomen door de geringste toevallige toespeling op iets dat hun persoonlijk aangaat, hoe gezocht het verband ook is.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Voor een man als Castruccio bestaat alleen macht en eigenbelang. Toen de opstand eenmaal begonnen was, was het staken ervan, het zich overleveren aan zijn genade, van alle mogelijke stappen de gevaarlijkste. En zelfs toen Stefano di Poggio die fatale fout had gemaakt, stonden hem nog verschillende wegen open: hij had Castruccio geld kunnen aanbieden, had hem beloftes kunnen doen voor de toekomst, had hem duidelijk kunnen maken wat de Poggio's nog konden betekenen voor de machtspositie van Castruccio – met hun invloed bij de machtigste families van Rome, bijvoorbeeld, hun bemiddeling bij het sluiten van een aanzienlijk huwelijk. Maar in plaats daarvan deed Stefano een beroep op het verleden en op schulden die tot niets verplichtten. Dankbaarheid is niet alleen iets waartoe je iemand nooit kunt verplichten, het is vaak ook nog een verschrikkelijke last waar hij zich graag van bevrijdt. In dit geval bevrijdde Castruccio zich van zijn verplichtingen aan de Poggio's door ze uit de weg te ruimen.

NALEVING VAN DE WET

In 433 v.C., vlak voor de Peloponnesische Oorlog, stonden het eiland Kerkyra (later Korfoe geheten) en de Griekse stadstaat Korinthe op de rand van oorlog. Beide partijen stuurden gezanten naar Athene om te proberen de Atheners voor hun zaak te winnen. Er stond veel op het spel, want wie de steun van Athene had, was zeker van de overwinning. En wie de oorlog zou winnen, zou de verslagene geen genade tonen.

Kerkyra sprak als eerste. Zijn gezant begon met toe te geven dat het eiland de Atheners nog nooit geholpen had, ja, dat het zich zelfs aan de kant

van Athenes vijanden had geschaard. Er bestonden geen banden van vriendschap of dankbaarheid tussen Kerkyra en Athene. Ja, gaf de gezant toe, hij was naar Athene gekomen uit angst en bezorgdheid om de veiligheid van Kerkyra. Het enige wat hij te bieden had, was een bondgenootschap in wederzijds belang. Kerkyra had een oorlogsvloot die in omvang en kracht alleen door die van Athene werd overtroffen; met een bondgenootschap tussen de twee staten zou een formidabele macht tot stand komen, waar Sparta, Athenes rivaal, zeker van onder de indruk zou geraken.

Vervolgens hield de vertegenwoordiger van Korinthe een hartstochtelijk en briljant betoog, dat een scherp contrast vormde met het droge, kleurloze verhaal van de man van Kerkyra. Hij herinnerde aan wat Korinthe in het verleden allemaal voor Athene had gedaan. Hij vroeg wat het voor indruk zou maken op Athenes andere bondgenoten als de stad liever een overeenkomst zou sluiten met een voormalige vijand dan met een tegenwoordige vriend die Athenes belangen altijd trouw had gediend: misschien zouden die bondgenoten hun verdragen met Athene wel verbreken als ze zagen dat loyaliteit niet telde. Hij refereerde aan de Helleense wet en aan de noodzaak Korinthe te belonen voor al zijn goede daden. Ten slotte gaf hij een opsomming van de vele diensten die Korinthe voor Athene had verricht en benadrukte hoe belangrijk het was vrienden dankbaarheid te tonen.

Na dit betoog bespraken de Atheners de kwestie in een vergadering. In tweede termijn besloten ze met overweldigende meerderheid een bondgenootschap aan te gaan met Kerkyra en Korinthe te laten vallen.

Uitleg

In de geschiedenis hebben de Atheners een nobele reputatie, maar zij waren de realisten bij uitstek van het klassieke Griekenland. Voor hen kon een emotionele oproep nooit opwegen tegen een solide, pragmatisch argument, vooral als dat een vergroting van hun macht betekende.

De Korinthische gezant besefte niet dat zijn toespelingen op de Korinthische edelmoedigheid in het verleden de Atheners alleen maar irriteerden, omdat er een subtiel beroep in werd gedaan op hun

schuldgevoel en hen aan de Korinthiërs verplichtte. Gunsten en vriendschappen uit het verleden konden de Atheners niet zoveel schelen. En ze wisten tegelijkertijd dat het onwaarschijnlijk was dat hun andere bondgenoten hun banden met Athene zouden verbreken, ook al zouden ze het ondankbaar vinden dat Athene Korinthe in de steek liet, want Athene was de machtigste staat in Griekenland. De Atheense heerschappij was gebaseerd op kracht en de staat zou een opstandige bondgenoot eenvoudigweg weer in het gareel dwingen.

Als mensen moeten kiezen tussen gepraat over het verleden en gepraat over de toekomst, zal een pragmatisch ingesteld iemand altijd kiezen voor de toekomst en het verleden vergeten. En als het erop aankomt zijn de meeste mensen pragmatisch – ze zullen zelden tegen hun eigen belangen in gaan.

De regel is altijd geweest dat de zwakkere zich aan de sterkere onderwerpt; en we vinden trouwens dat we onze macht verdienen. En tot dit moment vond u dat ook; maar nu u uw eigen belang hebt berekend, begint u te praten in termen van goed en slecht. Dat soort overwegingen echter heeft mensen nooit af kunnen houden van de kansen tot verheffing die superieure kracht biedt.

ATHEENSE VERTEGENWOORDIGER TOT SPARTA, GECITEERD IN: THUCYDIDES, CA. 460–395 V.C., *De Peloponnesische oorlog*

MACHTSMIDDELEN

Wie naar macht streeft, zal telkens weer in de situatie verkeren dat hij de hulp moet inroepen van iemand die machtiger is. Er bestaat een kunst van het vragen om hulp, een kunst die afhankelijk is van uw vermogen om degene met wie u te maken hebt te doorgronden, en om het onderscheid te zien tussen uw behoeften en de zijne.

De meeste mensen slagen daar nooit in, omdat ze volledig gevangen zitten in hun eigen behoeften en wensen. Ze gaan uit van de veronderstelling dat mensen op wie ze een beroep doen er een onbaatzuchtig belang bij hebben hen te helpen. Ze praten alsof hun behoeften er iets toe zouden doen voor deze mensen, wie het waarschijnlijk een zorg zal zijn. Soms leggen ze een verband met grotere kwesties: een hoger doel, of met diepe gevoelens als

liefde en dankbaarheid. Ze kiezen voor het grootse beeld, terwijl eenvoudige, alledaagse feiten veel meer zouden aanspreken. Wat ze zich niet realiseren, is dat zelfs de machtigste persoon gevangen zit in eigen behoeften en dat hij u, zolang u geen beroep doet op zijn eigenbelang, voornamelijk ziet als een wanhopige, of, in het beste geval, als zonde van zijn tijd.

In de zestiende eeuw probeerden Portugese missionarissen jarenlang het Japanse volk te bekeren tot het katholicisme, terwijl Portugal in dezelfde tijd een monopolie had op de handel tussen Japan en Europa. Al hadden de missionarissen enig succes, bij de heersende elite kwamen ze niet ver; tegen het begin van de zeventiende eeuw hadden ze de Japanse keizer Ieyasu zelfs tegen zich in het harnas gejaagd met hun bekeringsdrift. Toen de Hollanders in grote aantallen naar Japan begonnen te komen, was Ieyasu erg opgelucht. Hij had de Europeanen nodig vanwege hun kennis van vuurwapens en navigatie en hier waren tenminste Europeanen die volstrekt niet geïnteresseerd waren in het verbreiden van godsdienst: de Hollanders wilden alleen handel drijven. Ieyasu besloot al snel de Portugezen eruit te gooien. Vanaf dat moment wilde hij alleen zaken doen met de praktisch ingestelde Hollanders.

Japan en Holland waren sterk verschillende culturen, maar ze hadden een tijdloze en universele zorg gemeen: het eigenbelang. Elk individu met wie u te maken hebt, is als een andere cultuur, een vreemd land met een verleden dat niets met het uwe te maken heeft. Maar u kunt die verschillen tussen hen en u omzeilen door een beroep te doen op hun eigenbelang. Wees niet te subtiel: u hebt waardevolle kennis te bieden, u zult hun koffers vullen met goud, u kunt zorgen dat ze langer en gelukkiger leven. Dit is een taal die ieder van ons spreekt en begrijpt.

De volgende stap is het doorgronden van de psychologie van de ander. Is hij ijdel? Hecht hij aan zijn reputatie of zijn maatschappelijke status? Heeft hij vijanden die u zou kunnen helpen te overwinnen? Wordt hij simpelweg gedreven door zucht naar geld en macht?

Toen de Mongolen in de twaalfde eeuw China binnenvielen, dreigden ze een beschaving die tweeduizend jaar gebloeid had te vernietigen. Hun leider, Djingiz Chan, zag in China alleen maar een land dat te weinig

weidegrond had voor zijn paarden en besloot het land te verwoesten, al de steden met de grond gelijk te maken, want ‘het zou beter zijn de Chinezen uit te roeien en het gras te laten groeien’. Het was geen soldaat, generaal of koning die de Chinezen redde van de vernietiging, maar een zekere Yelu Zhu-Zai. Zhu-Zai was zelf een vreemdeling en had de superioriteit van de Chinese cultuur leren waarderen. Hij slaagde erin als raadsman een vertrouwenspositie te verwerven bij Djingiz Chan en overtuigde hem ervan dat deze fortuinen zou oogsten als hij, in plaats van het land te verwoesten, gewoon iedereen die er woonde belastingen op zou leggen. Chan zag de wijsheid van deze adviezen in en volgde ze.

Toen Chan na een lang beleg de stad Kaifeng innam en besloot de inwoners af te slachten (zoals hij gedaan had in andere steden die verzet hadden geboden), vertelde Zhu-Zai hem dat de beste ambachtslieden en technici van China naar Kaifeng waren gevlucht en dat het beter was van hen te profiteren. Kaifeng werd gespaard. Nooit eerder had Djingiz Chan zich zo barmhartig getoond, maar de redding van Kaifeng was niet echt een zaak van barmhartigheid. Zhu-Zai kende Chan heel goed. Het was een ongeciviliseerde boer, die niets gaf om cultuur of andere zaken die niet met oorlogvoeren en praktische resultaten te maken hadden. Zhu-Zai deed een beroep op de enige emotie die bij zo iemand werkt: hebzucht.

Eigenbelang is de hefboom die mensen in beweging zet. Zodra u hun duidelijk maakt dat u op een bepaalde manier aan hun behoeften kunt beantwoorden of hun zaak kunt bevorderen, zal hun weerstand tegen uw verzoeken om hulp smelten als sneeuw voor de zon. Bij iedere stap op de weg naar macht moet u zich oefenen om u in gedachten te verplaatsen in de geest van de ander; om zijn behoeften en belangen te ontdekken, moet u zich ontdoen van het scherm van uw eigen gevoelens dat de waarheid verduistert. Als u deze kunst meester bent, zal er geen grens zijn aan wat u kunt bereiken.

Symbool: een verbindingstouw. Het touw van genade en dankbaarheid is versleten en zal het bij de eerste ruk begeven.

Gebruik het nooit als reddingslijn. Het touw van wederzijds eigenbelang is geweven uit vele vezels en kan niet makkelijk doorgehakt worden. U zult er jarenlang plezier van hebben.

Jurisprudentie: De snelste en beste manier om fortuin te maken is anderen ervan te overtuigen dat het in hun belang is uw belangen te bevorderen. (Jean de La Bruyère, 1645–1696)

OMKERING VAN DE WET

Er zijn mensen die een beroep op hun eigenbelang ervaren als iets lelijks en onwaardigs. Zij betonen liever liefdadigheid, barmhartigheid, rechtvaardigheid, want dat zijn hún manieren om zich superieur te kunnen voelen: als u hun om hulp vraagt, onderstreept u hun macht en status. Ze zijn zo sterk dat ze niets van u nodig hebben, behalve de kans zich superieur te voelen. Ze staan te popelen om uw project te financieren, om voor een introductie bij machtige lieden te zorgen – op voorwaarde, uiteraard, dat dit in het openbaar gebeurt (hoe openbaarder hoe beter), en voor een goed doel. Dus niet iedereen kan benaderd worden met een cynisch beroep op eigenbelang. Sommige mensen zullen erdoor afgeschrikt worden, omdat ze niet de indruk willen wekken dat ze door zulke dingen gedreven worden. Ze hebben kansen nodig om hun goede inborst te tonen.

Wees niet beschroomd. Geef ze die kans. Het is geen zwendelarij als u om hun hulp vraagt – ze genieten echt van geven en van gezien worden bij het geven. U moet de verschillen tussen machtige personen weten te onderscheiden en uitvinden wat hen beweegt. Als de hebzucht van iemand afdruipt, doe dan geen beroep op liefdadigheid. Als ze graag een barmhartige, nobele indruk maken, doe dan geen beroep op hun hebzucht.

WET
14

DOE U VOOR ALS VRIEND, GA TE WERK ALS SPION

UITSPRAAK

Het nodige weten over uw rivaal is essentieel. Gebruik spionnen om waardevolle informatie te vergaren die u in staat stelt een stap voor te blijven. Nog beter: speel zelf voor spion. Leer sociale contacten te gebruiken om naar informatie te vissen. Stel indirecte vragen om iemands zwakheden en intenties te achterhalen. Elke gelegenheid biedt kansen voor geslepen spionagewerk.

NALEVING VAN DE WET

Joseph Duveen was zonder twijfel de grootste kunsthandelaar van zijn tijd. Van 1904 tot 1940 had hij bijna in zijn eentje het monopolie op de markt van Amerika's miljonairs-kunstverzamelaars. Maar één grote vis was hem

ontsnapt: de industrieel Andrew Mellon. Voor hij stierf wilde Duveen Mellon per se als klant hebben.

Als je reden hebt te vermoeden dat iemand je een leugen vertelt, kijk dan alsof je ieder woord van hem gelooft. Dat zal hem aanmoedigen; hij zal nog verder gaan in zijn beweringen en zichzelf uiteindelijk verraden. Als je daarentegen merkt dat iemand probeert iets voor je verborgen te houden en daar niet helemaal in slaagt, kijk dan of je hem niet gelooft. Je weerstand zal hem ertoe verleiden met de hele waarheid naar buiten te komen, om er jouw ongeloof mee te verpletteren.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Duveens vrienden zeiden dat dit een onmogelijk te vervullen wensdroom was. Mellon was een harkerige, zwijgzame man. De verhalen die hij gehoord had over de zeer sociale, praatgrage Duveen streken hem tegen de haren in – hij liet er geen misverstand over bestaan dat hij geen zin had de man te ontmoeten. Toch zei Duveen tegen zijn vrienden: ‘Mellon zal niet alleen van mij kopen, hij zal *exclusief* van mij kopen.’ Verscheidene jaren volgde hij zijn prooi, vergaarde kennis over diens gewoontes, smaak, fobieën. Daartoe zette hij in het geheim verschillende leden van Mellons personeel op zijn eigen loonlijst en ontfutselde hun waardevolle informatie. Tegen de tijd dat hij in actie kwam, kende hij Mellon haast even goed als Mellons eigen vrouw hem kende.

In 1921 was Mellon in Londen, waar hij logeerde in een vorstelijke suite op de derde verdieping van het Claridge-hotel. Duveen huurde zelf de suite pal onder die van Mellon, op de tweede verdieping. Hij had ervoor gezorgd dat zijn lijfknecht bevriend raakte met die van Mellon en op de dag die hij had uitgekozen om zijn slag te slaan, vertelde Mellons knecht aan die van Duveen, die het weer doorvertelde aan Duveen, dat hij Mellon net in zijn overjas had geholpen en dat de industrieel op weg was naar de gang om de lift te bellen.

Haastig hielp Duveens knecht zijn baas in zijn jas. Een paar seconden later stapte Duveen de lift binnen en kijk eens aan, daar had je Mellon. ‘Hoe maakt u het, meneer Mellon?’ vroeg Duveen en stelde zich voor. ‘Ik ben op weg naar de National Gallery om een paar schilderijen te bekijken.’ Niet te geloven, laat Mellon daar nu ook heen gaan! En zo wist Duveen zijn prooi te

vergezellen naar uitgerekend die ene plek waar zijn succes gegarandeerd was. Hij kende Mellons smaak door en door en terwijl de twee mannen door het museum zwierven, verbijsterde hij de industrieel magnaat met zijn kennis. En het was weer bijna niet te geloven, maar hun smaak en voorkeuren bleken opvallend overeen te komen.

Mellon was aangenaam verrast: dit was niet de Duveen die hij verwacht had. De man was zeer aangenaam gezelschap en had duidelijk een verfijnde smaak. Terug in New York bracht Mellon een bezoek aan de exclusieve galerie van Duveen en werd verliefd op de collectie. Verrassend genoeg bleken alle stukken precies het soort werk dat hij wilde verzamelen. De rest van zijn leven was hij Duveens beste en royaalste klant.

Uitleg

Joseph Duveen, een ambitieuze man die altijd wilde winnen, liet niets aan het toeval over. Wat heeft het voor zin in het wilde weg een schot te wagen, alleen maar te hópen dat je in staat bent deze of gene cliënt in de netten van je charme te vangen? Dat is of je met een blinddoek voor op eenden gaat schieten. Gewapend met een beetje kennis kun je stukken beter richten.

Mellon was Duveens meest spectaculaire vangst, maar hij bespioneerde nog menig andere miljonair. Door in het geheim huispersoneel van zijn klanten bij hem op de loonlijst te zetten, kreeg hij voortdurend toegang tot waardevolle informatie over de handel en wandel van hun meesters, over veranderingen in smaak, en soortgelijke snippertjes informatie waardoor hij de concurrentie een stap voor was. Een concurrent van Duveen die Henry Frick wilde strikken als klant merkte dat Duveen hem steeds net voor was geweest als hij deze schatrijke New Yorker bezocht, alsof de man een zesde zintuig had. Andere kunsthandelaren hadden de indruk dat Duveen overal was en dat hij alles eerder wist dan zij. Ze werden mismoedig van zijn kunsten en uiteindelijk gaven velen van hen de jacht op de zeer welgestelde klanten die een handelaar rijk konden maken, eenvoudigweg op.

Dat kan kundig spionagewerk voor u betekenen: het kan de indruk wekken dat u oppermachtig bent, helderziend. Met uw gedegen informatie omtrent uw slachtoffer kunt u ook een charmante indruk maken, zo goed

weet u op hun wensen te anticiperen. Niemand kent de bron van uw kracht en tegen het onbekende kan men niet vechten.

Heersers kijken door spionnen, zoals koeien door geur, Brahmins door geschriften en de rest van de mensen door gewone ogen.

KAUTILYA, INDIASE FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

MACHTSMIDDELEN

In het domein van de macht is het u te doen om een zekere controle over toekomstige gebeurtenissen. Een van de problemen waar u dan voor staat, is dat mensen u niet ál hun gedachten, gevoelens en plannen zullen vertellen. Ze letten scherp op wat ze zeggen, ze houden de meest cruciale elementen van hun karakter verborgen – hun zwakheden, hun heimelijke motieven en obsessies. Het gevolg is dat u hun zetten niet kunt voorspellen en voortdurend in het duister tast. De truc is nu een manier te vinden om ze te peilen, om achter hun geheimen en hun verborgen intenties te komen, zonder dat ze ontdekken waar u op uit bent.

Dit is niet zo moeilijk als u wellicht denkt. Met een vriendelijke façade kunt u in het geheim inlichtingen over zowel vriend als vijand verzamelen. Laat de horoscoop en tarotkaarten aan anderen over: u hebt concretere middelen om in de toekomst te kijken.

De meest toegepaste spionagemethode is gebruik te maken van anderen, zoals Duveen deed. De methode is simpel, effectief maar riskant: u zult zeker informatie vergaren, maar u hebt weinig controle over de mensen die het werk doen. De mogelijkheid bestaat altijd dat ze uw gespioneer in hun onhandigheid verraden, of dat ze zich zelfs in het geheim tegen u keren. Het is veel beter om zelf te spioneren, om te poseren als een vriend terwijl u in het geheim informatie verzamelt.

De Franse politicus Talleyrand was een van de grootste beoefenaars van deze kunst. Hij had een haast bovennatuurlijk talent om mensen in een beleefd gesprek geheimen te ontfutselen. Baron de Vitrolles, een tijdgenoot, schreef over hem: ‘Zijn conversatie werd gekenmerkt door esprit en charme.

Hij beheerste de kunst zijn gedachten of zijn snode plannen te verbergen achter een rookgordijn van insinuaties, woorden die meer suggereren dan ze zeggen. Alleen als het echt nodig was, bracht hij zijn eigen opvattingen ter tafel.' Waar het in dit verband om gaat is Talleyrands vermogen om zichzelf buiten het gesprek te houden, om anderen eindeloos over zichzelf te laten praten en zo hun bedoelingen en plannen bloot te geven zonder dat ze het wilden.

Gedurende zijn hele leven zei men dat Talleyrand een briljant causeur was – in werkelijkheid zei hij erg weinig. Hij sprak nimmer over zijn eigen opvattingen, bracht alleen anderen ertoe de hunne te onthullen. Hij organiseerde gezellige bijeenkomsten voor buitenlandse diplomaten, waar spelletjes als charade gespeeld werden, en luisterde zorgvuldig naar wat er door de aanwezigen werd gezegd, hij vleide en ontlokte confidenties, verzamelde informatie die van onschatbare waarde was voor zijn werk als minister van Buitenlandse Zaken. Op het Congres van Wenen (1814–1815) ging hij ook anders te werk: hij flapte er een ogenschijnlijk geheim uit (in werkelijkheid een verzinsel) en bestudeerde de reacties van de toehoorders. Zo vertelde hij bijvoorbeeld op een bijeenkomst van diplomaten dat hij uit betrouwbare bron had vernomen dat de Russische tsaar van plan was zijn hoogste generaal wegens verraad te arresteren. Uit de reacties van de verschillende diplomaten op dit verzonnen verhaal kon hij dan opmaken wie er het meest opgewonden raakten bij het idee van een verzwakking van het Russische leger – zouden hun regeringen iets in de zin hebben tegen Rusland? Zoals baron Von Stetten zei: 'Meneer Talleyrand schiet een pistool af in de lucht om te kijken wie er het raam uit springt.'

Houd ogen en oren open op recepties en bij onschuldige ontmoetingen. Daar zijn mensen niet op hun hoede. Door uw eigen persoonlijkheid te onderdrukken, kunt u zorgen dat anderen dingen onthullen. Deze manier van doen is daarom zo briljant, omdat zij uw belangstelling voor hen aanzien voor vriendschap, zodat u niet alleen dingen te weten komt, maar ook bondgenoten werft.

Maar deze tactiek vereist wel een voorzichtige, zorgvuldige aanpak. Als het mensen gaat dagen dat u probeert hun geheimen te ontfutselen onder

het mom van een conversatie, zullen ze u systematisch gaan mijden. Leg de nadruk op vriendschappelijk gebabbel, niet op waardevolle informatie. Uw vissen naar pareltjes van informatie mag niet te duidelijk zijn, anders zal uw gevors meer onthullen over uzelf en uw bedoelingen dan over wat u te weten hoopt te komen.

Een goede spionagetruc vinden we bij La Rochefoucauld, die schreef: 'Eerlijkheid tref je bij heel weinig mensen aan en vaak is het dan nog een list, de slimste aller listen: men is oprecht om de ander vertrouwelijkheden en geheimen te ontlokken.' Anders gezegd, door net te doen of u uw ziel blootlegt voor iemand anders, vergroot u de kans dat die zijn eigen geheimen onthult. Leg een valse biecht af en u krijgt een echte terug. De filosoof Schopenhauer determineerde een andere truc: mensen met wie je in gesprek bent irriteren door hen heftig tegen te spreken, met als gevolg dat ze in hun opwinding de beheersing over hun woorden verliezen. In hun emotionele reactie zullen ze dan allerlei feiten over zichzelf onthullen, die u later tegen hen kunt gebruiken.

Een andere indirecte spionagemethode is mensen op de proef stellen, kleine valstrikken zetten die hen uitlokken dingen over zichzelf prijs te geven. Chosroes II, een Perzische koning uit de zesde eeuw die befaamd was om zijn geslepenheid, had vele manieren om zijn onderdanen te doorgronden zonder argwaan te wekken. Als hij bijvoorbeeld merkte dat twee van zijn hovelingen bevriend raakten, nam hij een van hen apart en vertelde dat hij gehoord had dat de ander een verrader was en spoedig gedood zou worden. De koning zei tegen de hoveling dat hij hem meer vertrouwde dan wie ook en dat hij de informatie geheim moest houden. Daarna hield hij de twee mannen zorgvuldig in de gaten. Als hij zag dat de tweede hoveling niet veranderde in zijn gedrag tegenover de koning, concludeerde hij dat de eerste het geheim had bewaard en kreeg die snel promotie; later vertrouwde hij hem onder vier ogen toe: 'Ik wilde je vriend doden op grond van bepaalde informatie die ik gekregen had, maar toen ik de zaak nader onderzocht, ontdekte ik dat het vals alarm was.' Als daarentegen de tweede hoveling de koning begon te mijden, op zijn hoede leek en gespannen, wist Chosroes dat het geheim verklapt was. Dan stuurde

hij de tweede hoveling weg van zijn hof, liet hem weten dat het alleen maar een test was geweest, maar dat hij hem, al had de man niets fout gedaan, niet langer kon vertrouwen. De eerste hoveling echter had een geheim verraden en die werd door Chosroes uit het hele rijk verbannen.

Het lijkt misschien een merkwaardige vorm van spioneren, er wordt immers geen feitelijke informatie mee gewonnen, alleen gegevens over iemands karakter. Vaak is dit echter de beste manier om problemen op te lossen voor ze zich voordoen.

Door mensen tot bepaalde daden te verleiden, komt men iets te weten over hun loyaliteit, oprechtheid enzovoort. En dit is vaak de waardevolste soort kennis: wie daarover beschikt, kan toekomstige daden voorspellen.

Symbool: het derde oog van de spion. In het land van de twee-ogigen, schenkt het derde oog u de alwetendheid van een god. U ziet verder dan anderen, en u doorziet hen dieper. Niemand is veilig voor dat oog, behalve uzelf.

Jurisprudentie: De reden nu dat een briljante vorst en een wijze generaal elke keer als zij in actie komen de vijand verslaan, dat hun successen die van gewone mensen overtreffen, ligt in hun voorkennis van de situatie waarin de vijand verkeert. Deze ‘voorkennis’ kan niet van geesten verkregen worden, noch van goden, noch ook door een analogie met gebeurtenissen uit het verleden, noch door astrologische berekeningen. Ze kan alleen verkregen worden van mensen die vertrouwd zijn met de situatie van de vijand: van spionnen. (Sun Zi, *De kunst van het oorlogvoeren*, 5de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Informatie is een beslissende voorwaarde voor macht, maar zoals u anderen bespioneert, moet u verdacht zijn op het omgekeerde. Een van de geduchtste wapens in de informatieslag is daarom het lekken van valse gegevens. Zoals Winston Churchill zei: ‘De waarheid is een zo kostbaar goed, dat ze altijd

beschermd moet worden door een lijfwacht van leugens.' U moet zich met zo'n lijfwacht omringen, opdat niemand tot uw waarheid kan doordringen. Door de informatie te verspreiden die u kwijt wilt, houdt u het initiatief in handen.

In 1944 nam de intensiteit van de raketaanvallen op Londen door de nazi's plotseling sterk toe. Meer dan tweeduizend V-1's kwamen op de stad terecht, waarbij vijfduizend mensen gedood werden en nog veel meer gewond. Maar op de een of andere manier misten de Duitsers steeds hun doelen. Bommen die bedoeld waren voor de Tower Bridge of Piccadilly, kwamen een eind buiten de City terecht, in minder dicht bewoonde voorsteden. Dit kwam doordat de Duitsers bij het bepalen van hun doelen vertrouwden op geheime agenten die in Engeland waren geïnfiltreerd. Ze wisten niet dat deze agenten ontmaskerd waren en waren vervangen door Engelse agenten die subtiel vervalste informatie doorgaven. De bommen kwamen steeds verder van hun doelen terecht. Tegen het eind van de campagne troffen ze alleen nog grazende koeien.

Door mensen te voorzien van valse gegevens, kunt u zich een krachtige voorsprong verwerven. Spioneren verschaft u een derde oog, met desinformatie schakelt u één van de ogen van uw tegenstander uit en als Cycloop zal hij zijn doel missen.

WET
15

VERMORZEL UW VIJAND

UITSPRAAK

Alle grote leiders sinds Mozes beseften dat een gevreesde vijand compleet verpletterd diende te worden. (Sommigen moesten dit door bittere ervaring leren.) Als er maar één enkel kooltje blijft gloeien, hoe zacht het ook smeult, zal het vuur uiteindelijk weer oplaaien. Door halverwege te stoppen gaat er meer verloren dan bij totale vernietiging: de vijand zal er weer bovenop komen en wraak zoeken. Verpletter hem, niet alleen naar lichaam, ook naar geest.

OVERTREDING VAN DE WET

In de Chinese geschiedenis is geen rivaliteit tussen leiders befaamder dan de strijd tussen Xiang Yu en Liu Bang. Deze twee generaals begonnen als vrienden die aan dezelfde kant vochten. Xiang Yu kwam uit de adel voort; hij was een grote, krachtige man met een neiging tot driftbuien, niet overdreven slim, maar een machtige krijger die zijn troepen altijd voorging

in de strijd. Liu Bang was van boerenkomaf. Hij was nooit een geboren soldaat en prefereerde vrouwen en wijn boven vechten; eigenlijk was het een soort schurk. Maar hij was geslepen en had het talent om de beste strategen te herkennen en als adviseurs aan zich te binden en hij luisterde naar hun raad. Zo was hij opgeklommen in het leger.

De resten van een vijand kunnen weer actief worden, net als die van een ziekte of een vuur. Vandaar dat ze geheel vernietigd moeten worden. […] Negeer nooit een vijand, al weet je dat hij verzwakt is. Te gelegener tijd zal hij gevaarlijk worden, als een brandende vonk in een hooiberg.

KAUTILYA, INDIASE FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

In 208 v.C. stuurde de vorst van Chu twee grote legers op pad om het machtige rijk Qin te veroveren. Het ene leger trok naar het noorden onder bevel van generaal Song Yi, met Xiang Yu als onderbevelhebber; het andere leger trok onder leiding van Liu Bang regelrecht naar Qin. Het doel was de schitterende hoofdstad van het rijk, Xianyang. En Xiang Yu, ongeduldig en driftig als hij was, kon het niet verkroppen dat Liu Bang als eerste in Xianyang zou aankomen en wellicht het bevel over het hele leger op zich zou nemen.

Op een bepaald moment aarzelde Xiangs commandant, Song Yi, zijn troepen aan het noordelijke front in de strijd te sturen. Een woedende Xiang kwam Song Yi's tent binnen, maakte hem uit voor verrader, sloeg zijn hoofd eraf en nam het bevel van het leger over. Zonder orders af te wachten verliet hij het noordelijke front en trok regelrecht op naar Xianyang. Hij was er zeker van dat hij een betere soldaat en generaal was dan Liu, maar tot zijn grote verbijstering slaagde zijn rivaal erin Xianyang als eerste te bereiken, aan het hoofd van een kleinere en snellere strijdmacht. Een adviseur van Xiang, Fan Zeng, waarschuwde hem: 'Dat dorpshoofd [Liu Bang] was vroeger alleen maar belust op rijkdom en vrouwen, maar sinds hij de hoofdstad is binnengetrokken heeft hij zich niet af laten leiden door rijkdommen, wijn of seks. Dat duidt erop dat hij een hoger doel voor ogen heeft.'

De dag dat Ramiro werd terechtgesteld, vertrok Cesare [Borgia] uit Cesena, liet het verminkte lichaam achter op het stadsplein en trok naar het zuiden. Drie dagen later bereikte hij Fano, waar hij de gezanten van de stad Ancona ontving, die hem trouw betuigden. Een boodschapper uit Vitellozzo berichtte dat de kleine Adriatische havenstad Sinigaglia zich had overgegeven aan de condottieri [huursoldaten]. Alleen de burcht onder bevel van de Genuaan Andrea Doria, hield nog stand en Doria wilde die alleen overgeven aan Cesare zelf. [Borgia] liet weten dat hij de volgende dag zou komen, en dat was precies waar de condottieri op uit waren. Als hij eenmaal in Sinigaglia was, zou Cesare een gemakkelijke prooi zijn, gevangen tussen de burcht en hun troepen rond de stad […] De condottieri waren ervan overtuigd dat zij militair sterker waren, want ze dachten dat Cesare na het vertrek van de Franse troepen nog maar een kleine strijdmacht over had.
In werkelijkheid was [Borgia] volgens Machiavelli uit Cesena vertrokken met tienduizend infanteristen en drieduizend man ruiterij en had hij de moeite genomen zijn troepen op te splitsen zodat ze langs parallelle routes naar Sinigaglia op zouden trekken. De reden voor zo'n grote legermacht was dat hij wist, dankzij een bekentenis die hij Ramiro de Lorca had afgedwongen, wat de condottieri in hun schild voerden. Daarom besloot hij hen in hun eigen kuil te laten vallen. Dit is het meesterstuk dat de historicus Paulo Giovio later 'de schitterende misleiding' heeft genoemd.
Op 31 december [1502] bereikte Cesare bij zonsopgang de buitenwijken van Sinigaglia […] Cesares voorhoede van 200 lansiers onder commando van Michelotto Corella koos positie bij de kanaalbrug […] De bezetting van de brug zorgde ervoor dat de troepen van de samenzweerders zich niet terug konden trekken […] Cesare begroette de condottieri uitbundig en nodigde hen uit samen met hem op te trekken[…] Michelotto had het Palazzo Bernardino gereedgemaakt voor gebruik door Cesare, en de hertog noodde de condottieri binnen […] Eenmaal in het paleis werden de mannen rustig gearresteerd door de wachttroepen die van achteren kwamen aangeslopen […] [Cesare] gaf bevel de troepen van Vitelli en Orsinis in de buitenwijken aan te vallen. Michelotto worgde Oliveretto en Vitelli in het paleis van Bernardino […]
Met één klap was Borgia verlost van zijn voormalige generaals en ergste vijanden.

IVAN CLOULAS, *The Borgias*, 1989

Fan Zeng drong erop aan dat Xiang zijn rivaal zou doden voor het te laat was. Hij stelde voor dat de generaal de geslepen boer zou uitnodigen voor een maaltijd in hun kamp buiten Xianyang en hem bij een feestelijke zwaarddans het hoofd af zou laten slaan. Liu werd uitgenodigd, trapte erin en kwam naar het banket. Maar Xiang aarzelde het bevel te geven voor de zwaarddans en toen hij eindelijk het teken gaf, had Liu door gekregen dat het een valstrik was en hij wist te ontsnappen. 'Bah!' walgde Fan Zeng toen hij zag dat Xiang de opzet verknald had. 'Met zo'n sukkel kun je niets beginnen. Liu Bang zal je hele rijk nog stelen en ons allemaal gevangennemen.'

Xiang besefte zijn fout en trok haastig op naar Xianyang, vastbesloten om deze keer zijn rivaal het hoofd af te hakken. Liu was iemand die nooit zou gaan vechten als de kansen tegen hem waren en verliet de stad. Xiang nam Xianyang in, vermoordde de jonge vorst van Qin en legde de stad in de as. Liu was nu Xiangs bittere vijand; hij zat hem maandenlang achterna en zette hem ten slotte klem in een ommuurde stad. Liu had gebrek aan voedsel, zijn leger was in wanorde en hij smeekte om vrede.

Weer waarschuwde Fan Zeng Xiang. 'Nu moet je hem verpletteren. Als je hem nu laat gaan, zul je daar later spijt van krijgen.' Maar Xiang besloot genade te betrachten. Hij wilde Liu levend mee terugvoeren naar Chu en zijn vroegere vriend dwingen hem als meester te erkennen. Maar Fan kreeg gelijk: Liu slaagde erin de onderhandelingen over zijn overgave als afleidingsmanoeuvre te gebruiken en ontsnapte met een klein leger. Xiang begreep niet hoe hij zijn rivaal weer uit zijn vingers had laten glippen en zette opnieuw de achtervolging in, deze keer met zo'n razernij dat het leek of hij zijn verstand kwijt was geraakt. Op een bepaald moment had hij Liu's vader in het gevecht gevangengenomen en midden in de strijd liet hij de man rechtovereind staan en riep over de slagordes heen naar Liu: 'Geef je nu over, anders zal ik je vader levend koken!' Liu antwoordde heel rustig: 'Maar wij zijn gezworen broeders. Dus is mijn vader ook jouw vader. Als je met alle geweld je eigen vader wilt koken, laat mij dan ook een kom van de soep brengen!' Xiang krabbelde terug en de strijd ging door.

Een paar weken later verspreidde Xiang in het vuur van de jacht zijn troepen op een onverstandige manier en in een verrassingsaanval wist Liu zijn hoofdmacht te omsingelen. Voor het eerst waren de rollen omgedraaid. Nu smeekte Xiang om vrede. Liu's belangrijkste raadsman drong erop aan om Xiang te vernietigen, zijn leger te verpletteren en geen genade te tonen. 'Als je hem laat lopen, kweek je een tijger op en die zal je laterverslinden,' zei de raadsman. Liu stemde in.

Hij sloot een valse overeenkomst, verleidde Xiang ertoe zijn waakzaamheid te laten verslappen en slachtte toen bijna zijn hele leger af. Xiang wist te ontsnappen. Hij was alleen en te voet en wist dat Liu een prijs op zijn hoofd had gezet, en toen hij op een klein groepje van zijn eigen

vluchtende soldaten stuitte, riep hij uit: 'Ik hoor dat Liu Bang duizend goudstukken heeft beloofd en een leen van tienduizend families voor mijn hoofd. Ik zal jullie een gunst doen.' Toen sneed hij zijn eigen keel door en stierf.

Uitleg

Xiang Yu had bij menige gelegenheid bewezen hoe genadeloos hij kon zijn. Hij aarzelde zelden een rivaal uit de weg te ruimen als dat zijn zaak diende. Maar met Liu Bang gedroeg hij zich anders. Hij respecteerde zijn rivaal en wilde hem niet verslaan met bedrog; hij wilde zijn superioriteit bewijzen op het slagveld, hij wilde zelfs de slimme Liu dwingen zich over te geven en hem te dienen. Elke keer als hij zijn rivaal in handen had, was er iets dat hem aan het twijfelen bracht – een fatale sympathie of een fataal respect voor de man die tenslotte ooit zijn vriend en wapenbroeder was geweest. Maar op het moment dat Xiang duidelijk liet blijken dat hij met Liu wilde afrekenen en daar niet in slaagde, bezegelde hij zijn eigen ondergang. Liu zou niet het slachtoffer worden van dezelfde twijfel zodra de rollen omgedraaid waren.

Dat is het lot van ieder van ons die sympathie voelt voor de vijand, wanneer hij, gedreven door medelijden of de hoop op verzoening, ervoor terugdeinst definitief met hem af te rekenen. Op die manier versterken we zijn angst en haat alleen maar. We hebben de vijand geslagen en vernederd; en toch koesteren we deze wraakzuchtige adder die ons op een dag zal doden. Op deze manier kan niet met macht worden omgaan. Die moet verpletterd, uitgeroeid worden en niet de kans krijgen terug te komen om ons te belagen. Dit geldt te meer als het gaat om een vroegere vriend die een vijand geworden is. De wet die fatale vijandschappen regeert, luidt: van verzoening kan geen sprake zijn. Er kan er maar één winnen en die overwinning moet totaal zijn.

Liu Bang had die les goed geleerd. Nadat hij Xiang Yu had verslagen, werd deze boerenzoon de opperbevelhebber van de legers van Chu. Hij verpletterde zijn volgende rivaal – de vorst van Chu, zijn voormalige heer – kroonde zichzelf tot keizer, versloeg iedereen die hem in de weg liep en ging

de geschiedenis in als een van de grootste heersers van China, de onsterfelijke Han Gao-zu, stichter van de Han-dynastie.

Wie dingen wil bereiken moet geen genade kennen.
KAUTILYA, INDIASE FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

NALEVING VAN DE WET

Wu Zhao, in 625 geboren als dochter van een hertog, was een jonge, zeer aantrekkelijke vrouw en werd daarom opgenomen in de harem van keizer Tai Zong.

De keizerlijke harem was een slangenkuil, vol jonge concubines die eropuit waren de favoriet van de keizer te worden. Dankzij haar schoonheid en sterke karakter wist Wu deze strijd alras te winnen, maar ze besefte dat een keizer, net als andere machtige mannen, een grillig wezen is en dat zij makkelijk vervangen kon worden door een ander, en ze hield haar oog op de toekomst gericht.

Wie de uiteindelijke overwinning wil, moet genadeloos zijn.
NAPOLEON BONAPARTE, 1769–1821

Wu slaagde erin de losbandige zoon van de keizer, Gao Zong, te verleiden bij de enige gelegenheid waarbij zij hem alleen kon treffen: toen hij zijn behoefte deed in het koninklijk urinoir. Niettemin onderging zij toen de keizer stierf en Gao Zong de troon overnam, het lot dat traditie en wet alle vrouwen en concubines van een overleden keizer voorschreven: haar hoofd werd kaalgeschoren en ze ging een klooster in om daar de rest van haar dagen te slijten. Zeven jaar lang maakte Wu plannen om te ontsnappen. Door in het geheim met de nieuwe keizer te communiceren en door vriendschap te sluiten met zijn vrouw, de keizerin, wist ze een hoogst ongebruikelijke keizerlijke beschikking los te krijgen, waarbij ze toestemming kreeg terug te keren naar het paleis en de keizerlijke harem. Toen ze daar eenmaal was, probeerde ze in het gevlij te komen bij de keizerin, terwijl ze ondertussen sliep met de keizer. De keizerin ging erop in

– ze had de keizer nog geen erfgenaam geschonken, haar positie was kwetsbaar en Wu was een waardevolle bondgenoot.

In 654 schonk Wu Zhao het leven aan een kind. Op een dag kwam de keizerin op bezoek en zodra ze weg was, smoorde Wu de baby, haar eigen kind. Toen de moord ontdekt werd, viel de verdenking onmiddellijk op de keizerin, die een ogenblik eerder ter plekke was gesignaleerd en bekend stond om haar jaloezie. Dit was precies de opzet van Wu. Korte tijd later werd de keizerin beschuldigd van moord en terechtgesteld. Wu Zhao werd in haar plaats tot keizerin gekroond. Haar nieuwe echtgenoot, die geheel opging in zijn pleziertjes, gaf de teugels van het bewind opgelucht over aan Wu Zhao, die van toen af bekendstond als keizerin Wu.

Wu bekleedde nu een zeer machtige positie, maar voelde zich nog verre van veilig. Overal zaten vijanden; ze moest voortdurend op haar hoede zijn. Toen ze eenenveertig was, bekroop haar de angst dat haar mooie jonge nichtje de favoriet van de keizer werd. Ze vergiftigde de vrouw door een soort leem door haar eten te mengen. In 675 werd haar eigen zoon, alom beschouwd als de waarschijnlijke erfopvolger, eveneens vergiftigd. De daaropvolgende zoon, een bastaard maar nu de kroonprins, werd korte tijd later verbannen op grond van verzonnen beschuldigingen. En toen de keizer in 683 stierf, wist Wu het voor elkaar te krijgen dat de zoon na hem ongeschikt voor troonopvolging werd verklaard. Dit alles betekende dat haar jongste en meest ongeschikte zoon uiteindelijk keizer werd. Zo kon zij blijven regeren.

In de loop van de vijf jaar die volgden, vonden ontelbare paleiscoups plaats. Ze mislukten allemaal en alle samenzweerders werden terechtgesteld. Tegen 688 was er niemand meer die Wu kon bedreigen. Ze riep zich uit tot goddelijk voorouder van Boeddha en in 690 werden haar wensen eindelijk vervuld: ze werd uitgeroepen tot Heilige en Goddelijke ‘Keizer’ van China.

Wu werd keizer omdat er letterlijk niemand meer over was van de voorafgaande Tang-dynastie. En dus kon ze onbedreigd regeren gedurende een tiental jaren van relatieve rust. In 705 deed ze, tachtig jaar oud, uit vrije wil troonsafstand.

Uitleg

Iedereen die keizerin Wu kende, roemde haar energie en intelligentie. In die tijd was er geen hoger eer weggelegd voor een vrouw dan een paar jaar in de keizerlijke harem te vertoeven en vervolgens een heel leven opgeborgen te worden binnen de muren van een klooster. Wu gaf geen moment blijk van naïviteit tijdens haar geleidelijke maar opmerkelijke weg naar de top. Ze wist dat elke aarzeling, elk moment van zwakte, haar einde zou betekenen. De oplossing was simpel: elke keer als ze zich van een rivaal had ontdaan en er stond een nieuwe op, moest ze ook die verpletteren, als ze niet zelf gedood wilde worden. Andere keizers hadden voor haar dezelfde weg gevolgd, maar Wu, die als vrouw zo goed als geen kans had de macht te verwerven, moest nog genadelozer zijn.

Het veertigjarige bewind van keizerin Wu was het langste in de Chinese geschiedenis. Het verhaal van haar bloedige weg naar de macht is bekend, maar in China wordt ze beschouwd als een van meest bekwame en geslaagde heersers van die tijd.

Een priester vroeg de stervende Spaanse staatsman en generaal Ramón María Narváez (1800–1868): 'Vergeeft uwe Excellentie al zijn vijanden?' 'Ik hoef mijn vijanden niet te vergeven,' antwoordde Narváez, 'ik heb ze allemaal dood laten schieten.'

MACHTSMIDDELEN

Het is geen toeval dat de twee verhalen waarmee deze wet geïllustreerd wordt uit China komen: de Chinese geschiedenis wemelt van de voorbeelden van vijanden die in leven gelaten werden en later degenen belaagden die zo mild waren geweest. 'Verpletter de vijand' is een van de belangrijkste strategische principes van Sun Zi, de schrijver van *De kunst van het oorlogvoeren* uit de vijfde eeuw v.C. De gedachtegang is eenvoudig: uw vijanden wensen u alle slechts. Er is niets dat ze liever willen dan u uit de weg ruimen. Door halverwege, of op zelfs driekwart, uw strijd met hen te staken, uit mededogen of in de hoop op verzoening, maakt u hun vastberadenheid en verbittering alleen maar groter en zullen ze op een dag wraak nemen. Ondertussen kunnen ze zich voordoen als vrienden, maar dat

is alleen omdat jij hen verslagen hebt. Ze hebben geen keus, ze moeten hun tijd afwachten.

De oplossing: toon geen genade. Verpletter uw vijanden net zo totaal als ze u zouden verpletteren. De enige rust en veiligheid waarop u kunt hopen van de kant van uw tegenstanders is hun verdwijning.

Mao Zedong, een toegewijd lezer van de *Sunzi* en een bestudeerder van de Chinese geschiedenis in het algemeen, kende het belang van deze wet. In 1934 vluchtte de communistische leider met zo'n 75 000 slecht uitgeruste soldaten naar de bergen van West-China in wat later de Lange Mars is gaan heten, om te ontsnappen aan het veel grotere leger van Tjiang Kai-sjek.

Tjiang was vastbesloten de communisten tot de laatste man uit te roeien en een paar jaar later had Mao nog geen 10 000 soldaten meer over. Toen Japan China in 1937 binnenviel, meende Tjiang dat de communisten geen bedreiging meer vormden. Hij gaf de jacht op en concentreerde zich op de Japanners. Tien jaar later hadden de communisten zich zo ver hersteld dat ze Tjiangs legers konden verslaan. Tjiang was de oude wijsheid dat je je vijand moest verpletteren, vergeten; Mao niet. Tjiang werd achtervolgd tot hij met zijn hele leger naar het eiland Taiwan vluchtte. Van zijn heerschappij is op het vasteland van China tot op de dag van vandaag niets meer over.

De wijsheid achter het 'verpletter uw vijand' is zo oud als de bijbel: de eerste die haar in praktijk bracht zou wel eens Mozes geweest kunnen zijn, en Mozes had het van God zelf geleerd, die de wateren van de Rode Zee scheidde voor de joden en ze terug liet stromen over de achtervolgende Egyptenaren zodat 'niet één van hen overbleef'. Toen Mozes terugkeerde van de berg Sinaï met de Tien Geboden en ontdekte dat zijn volk het Gouden Kalf aanbad, liet hij de schuldigen tot de laatste man afslachten. En vlak voor hij stierf, zei hij tegen zijn volgelingen die eindelijk op het punt stonden het Beloofde Land binnen te trekken, dat zij, wanneer ze de stammen van Kanaän verslagen hadden, 'hen geheel [moesten] verslaan… geen verbond met hen sluiten en hun geen genade verlenen.'

Het axioma van de totale overwinning als doel van de moderne oorlogvoering werd als zodanig vastgelegd door Carl Von Clausewitz, de eerste theoreticus van de oorlog. In zijn analyse van de veldtochten van

Napoleon schreef von Clausewitz: ‘Wij stellen dat de onmiddellijke vernietiging van de vijandelijke strijdkrachten altijd de *eerste beweegreden* moet zijn […] Zodra er een belangrijke overwinning is behaald, mag er geen sprake zijn van rust, van een adempauze […] maar alleen van achtervolging, en dient men de vijand aan te pakken, zijn hoofdstad in te nemen, zijn reserves aan te vallen, alles waar zijn land verder nog steun en hulp uit kan putten.’ De reden is dat er na de oorlog onderhandelingen volgen en de verdeling van het grondgebied ter sprake komt. Wie maar een gedeeltelijke overwinning heeft behaald, zal bij de onderhandelingen onvermijdelijk verliezen wat hij in de oorlog heeft gewonnen.

De oplossing is eenvoudig: laat geen enkele uitweg open voor uw vijanden. Vernietig hen en u kunt hun gebied opdelen. Het doel van macht is uw vijanden compleet de baas te worden, uw wil aan hen op te leggen. U kunt het zich niet permitteren halverwege te stoppen. Als ze geen enkele keuze hebben, zijn ze gedwongen te doen wat u wilt. De geldigheid van deze wet gaat de grenzen van het slagveld ver te buiten. Onderhandeling is een verraderlijke adder die uw overwinning weg zal vreten: zorg er dus voor dat uw vijanden niets te onderhandelen hebben, geef ze geen hoop, geen manoeuvreerruimte. Ze zijn verpletterd en dat is het.

Bedenk dit: in uw strijd om de macht roept u rivaliteit op en creëert u uw vijanden. Er zijn mensen die u niet voor u kunt winnen, die hoe dan ook uw vijand zullen blijven. Maar hoe groot de wond ook is die u hen, bewust of niet, hebt toegebracht, u moet hun haat nooit persoonlijk opvatten. Erken alleen dat er geen vrede mogelijk is tussen u beiden, met name zolang u aan de macht blijft. Als u hen hun gang laat gaan, zullen ze op wraak zinnen, zo zeker als de nacht volgt op de dag. Wachten tot ze hun kaarten uitspelen zou dwaasheid zijn; dan is het, zoals keizerin Wu begreep, te laat.

Wees realistisch: met zo’n vijand in de buurt zult u geen rust kennen. Luister naar de lessen van de geschiedenis, naar de wijsheid van Mozes en Mao: stop nooit halverwege.

Het is uiteraard geen kwestie van moord, maar van verbanning. Zijn ze eenmaal voldoende verzwakt en voorgoed van uw hof verbannen, dan zijn uw vijanden onschadelijk geworden. Ze hebben geen hoop meer op

krachten te komen, zich bij u in te dringen en u kwaad te doen. En als ze niet verbannen kunnen worden, wees er dan in elk geval van doordrongen dat ze tegen u samenzweren en kijk door hun geveinsde vriendelijkheid heen. In die situatie is waakzaamheid het enige wapen. Kunt u hen niet meteen verbannen, bereidt u dan voor op de eerste gelegenheid waarop u kunt handelen.

Symbool: een adder die u vertrapt, maar die blijft leven, zal zich verheffen en u met een dubbele dosis gif bijten. Een vijand die u in de buurt duldt, is als een halfdode adder die u verzorgt tot hij weer gezond is. In de loop van de tijd wordt het gif sterker.

Jurisprudentie: Want opgemerkt dient te worden dat mensen ofwel gestreeld, ofwel vernietigd moeten worden; voor een kleine verwonding zullen zij zich proberen te wreken; krijgen ze een grote klap dan zijn ze niet tot wraak in staat; de klap die wij iemand toebrengen moet daarom zo groot zijn dat we zijn wraak niet hoeven te vrezen. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Deze wet mag maar heel zelden genegeerd worden, maar het komt wel eens voor dat u uw vijanden beter zichzelf kunt laten vernietigen, als zoiets mogelijk is, dan ze te laten lijden door uw toedoen. In de oorlog weet een goede generaal bijvoorbeeld dat de vijand feller zal vechten als hij aangevallen wordt terwijl hij ingesloten is. Het is dan soms beter een ontsnappingsroute open te houden, een uitweg. Als zijn troepen zich terugtrekken, putten ze zich uit en hun terugtocht demoraliseert hen meer dan een nederlaag op het slagveld zou doen. Hebt u iemand helemaal in de hoek, dan kunt u hem een touw geven om zich op te hangen, maar alleen als u er zeker van bent dat hij geen enkele uitweg heeft. Laat hem zichzelf maar vernietigen. Het resultaat zal hetzelfde zijn en u zult u veel minder beroerd voelen.

Ten slotte nog dit: als een vijand verpletterend wordt verslagen raakt hij soms zo verbitterd dat hij jarenlang op wraak blijft zinnen. Het Verdrag van Versailles had zo'n effect op de Duitsers. Daarom zijn sommige mensen geneigd te pleiten voor wat meer erbarmen. Het probleem is dat dit een ander risico met zich meebrengt: de vijand die wrok koestert kan hier moed uit putten en krijgt enige manoeuvreerruimte. Het is bijna altijd verstandiger hem volledig te verpletteren. En als hij jaren later plannen maakt om zich te wreken, blijf dan waakzaam en verpletter hem gewoon opnieuw.

WET 16

DWING MEER RESPECT AF DOOR ER NIET TE ZIJN

UITSPRAAK

Een te groot aanbod drukt de prijs: hoe meer u gezien en gehoord wordt, des te gewoner lijkt u. Hebt u zich een plaats verworven in een groep, dan zal er meer over u gesproken worden en u zult zelfs meer bewonderd worden als u zich tijdelijk terugtrekt. U moet leren wanneer u zich terug moet trekken. Schep waarde door schaarste.

OVERTREDING EN NALEVING VAN DE WET

Heer Guillaume de Balaun was een middeleeuwse troubadour die in het zuiden van Frankrijk rondtrok, van kasteel naar kasteel, zijn poëzie declameerde en de volmaakte ridder speelde. Op het kasteel van Javiac maakte hij kennis met de mooie kasteelvrouwe, Guillelma de Javiac, en hij werd verliefd op haar. Hij zong zijn liederen, declameerde zijn gedichten

voor haar en speelde schaak met haar, en langzamerhand werd zij ook verliefd op hem. Guillaume had een vriend, Pierre, heer van Barjac, die met hem mee trok en ook op het kasteel werd ontvangen. En Pierre werd ook verliefd op een dame in Javiac, de lieftallige maar temperamentvolle Viernetta.

Toen, op een dag, kregen Pierre en Viernetta een hevige ruzie. De dame wees hem de deur en Pierre ging op zoek naar zijn vriend Guillaume, want hij wilde dat die hem hielp de breuk te helen, zodat hij weer bij Viernetta in de gratie zou komen. Guillaume stond op het punt het kasteel voor een poosje te verlaten, maar toen hij een paar weken later terugkwam, zorgde hij er met zijn charme voor dat Pierre en zijn dame zich verzoenden. Pierre had het gevoel dat zijn liefde vertienvoudigd was, ja, dat geen liefde sterker was dan de liefde die voortkomt uit een verzoening. Hoe heviger en langduriger de ruzie, vertelde hij Guillaume, hoe zoeter de vrede en de verzoening.

DE KAMEEL EN DE DRIJVENDE STOKKEN

De man die een kameel zag voor de eerste maal, Schrok en ging voor het onbekende aan de haal. De tweede kwam wat dichter en de derde durfde toen Een halster om de kop van 't vreemde beest te doen. Zo maakt ons de gewoonte kalm en niet van streek Door wat ons vreselijk en eigenaardig leek. Als iets doorlopend komt en gaat, Zien wij het ook wel vroeg of laat. Als u er anders over dacht: Er stonden mensen eens op wacht. Zij zagen ver op zee iets merkwaardigs drijven. En ervan overtuigd waren Het leek een machtig schip, maar zo zou het niet blijven. Wat later leek het als een kotter of banaal Een scheepje of een sloep, misschien was het een baal. Ten slotte bleken het wat stokken, zonder meer. Zo zijn er heel wat mensen altijd in de weer. Van ver lijkt wat ze doen enorm en imposant. Maar kom niet dichterbij: er is niets aan de hand.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

Als troubadour stelde heer Guillaume er een eer in alle vreugden en smarten van de liefde te ervaren. Toen hij zijn vriend zo hoorde spreken, wilde hij meer weten over de zegeningen van een verzoening na een ruzie. Dus deed hij of hij zeer vertoornd was op vrouwe Guillelma, stuurde haar geen liefdesbrieven meer, verliet plotseling het kasteel en bleef weg, zelfs bij de feesten en de jachtpartijen. De jonge vrouw geraakte buiten zinnen.

Guillelma stuurde boodschappers naar Guillaume om erachter te komen wat er aan de hand was, maar hij poeierde hen af. Hij dacht dat hij

haar op die manier boos zou maken en dat zij hem zou dwingen om verzoening te smeken, zoals Pierre had gedaan. Maar in werkelijkheid had zijn afwezigheid het omgekeerde effect: Guillelma hield alleen maar meer van hem. De vrouwe achtervolgde haar ridder, bestookte hem met boodschappers en eigen liefdesbrieven. Dit was iets bijna ongehoords: een dame zat nooit achter haar troubadour aan. En het beviel Guillaume allerminst. Voor zijn gevoel had Guillelma met haar doortastendheid aan waardigheid verloren. Hij was niet alleen niet meer zeker van zijn plan, hij was ook niet meerzekervan zijn dame.

Toen ze na een paar maanden nog niets had gehoord van Guillaume, gaf Guillelma het op. Ze stuurde geen boodschappers meer en hij begon zich af te vragen of ze boos was. Had het plan misschien toch gewerkt? Des te beter als ze boos was. Hij zou niet langer wachten: het was tijd voor een verzoening. Dus deed hij zijn beste mantel om, koos voor zijn paard de fraaiste sjabrak en voor zichzelf een prachtige helm, en ging op weg naar Javiac.

Toen ze hoorde dat haar geliefde terug was gekomen, vloog Guillelma naar hem toe, knielde voor hem neer, liet haarsluiervallen om hem te kussen en smeekte om vergeving voor enige krenking die zijn woede had gewekt. Stelt u zich zijn verwarring en wanhoop voor: zijn plan was jammerlijk mislukt. Ze was niet kwaad, ze was nooit kwaad geweest, ze hield alleen nog meer van hem en hij zou nooit de vreugde kennen van een verzoening na een ruzie. Nu hij haar zo zag en nog steeds hunkerde die vreugde te mogen proeven, besloot hij het nog eenmaal te proberen: hij stuurde haar weg met harde woorden en dreigende gebaren. Ze vertrok en zwoer deze keer dat ze hem nooit meer zou zien.

De volgende morgen had de troubadour spijt van wat hij gedaan had. Hij reed terug naar Javiac, maar de dame wilde hem niet ontvangen en gaf haar bedienden opdracht hem weg te jagen, de ophaalbrug en de heuvel over. Guillaume vluchtte. Terug in zijn kamer stortte hij in en begon te huilen: hij had een gruwelijke fout gemaakt. In de loop van het jaar dat volgde voelde hij wat de afwezigheid van de vrouw die hij niet meer kon ontmoeten betekende, de vreselijke afwezigheid die de liefde alleen maar

aanwakkert. Hij schreef een van zijn mooiste gedichten: ‘Mijn lied verheft zich, smekend om genade’. En hij stuurde vele brieven naar Guillelma, legde uit waarom hij zich zo had gedragen en smeekte om vergeving.

Dit ging een hele tijd zo door tot Guillelma zich zijn prachtige liederen herinnerde, zijn knappe figuur en zijn bedrevenheid in de dans en de valkenjacht en merkte dat zij naar hem terugverlangde. Als boete voor zijn wreedheid beval zij hem de nagel van de pink van zijn rechterhand te verwijderen en haar toe te sturen, met een gedicht waarin hij zijn ellende beschreef.

Hij deed wat zij gevraagd had. Eindelijk mocht Guillaume de Balaun die uiterste ervaring smaken – een verzoening die die van zijn vriend Pierre verre overtrof.

Uitleg

In zijn poging de vreugden van de verzoening te ontdekken, ontdekte Guillaume de Balaun onbedoeld de waarheid van *de wet van afwezigheid en aanwezigheid*. Bij het begin van een verhouding moet u uw aanwezigheid voor de ander benadrukken. Als u te vroeg wegblijft, zult u misschien vergeten worden. Maar als de gevoelens van de ander eenmaal vorm hebben gekregen, als het gevoel van liefde is uitgekristalliseerd, wakkert afwezigheid de liefde aan. Als u geen reden geeft voor uw afwezigheid prikkelt die de ander nog meer: die denkt dan dat hij of zij zelf de schuld heeft. Terwijl u weg bent, gaat de fantasie van uw minnaar of minnares op de loop en een geprikkelde fantasie zal de liefde hoe dan ook sterker maken. Omgekeerd verflauwde de liefde van Guillaume voor Guillelma hoe meer zij achter hem aan zat: ze was te aanwezig, te toegankelijk geworden, liet geen ruimte meer voor *zijn* verbeelding en fantasie, waardoor zijn gevoelens verstikten. Toen zij uiteindelijk ophield boodschappers te sturen, kon hij weer ademen en terugkomen op zijn plan.

Wat zich terugtrekt, wat schaars wordt, lijkt ineens onze waardering en ons respect te verdienen. Wat te lang blijft, wat ons overspoelt met zijn aanwezigheid, dat gaan we verachten. In de Middeleeuwen onderwierpen dames hun ridders voortdurend aan liefdesproeven, stuurden ze op lange en

moeilijke zoektochten, om een patroon van aan- en afwezigheden te scheppen. Ja, als Guillaume zijn dame niet had verlaten, had zij zich heel wel gedwongen kunnen zien hem weg te sturen, om zelf een afwezigheid te scheppen.

Afwezigheid vermindert kleinere hartstochten en wakkert grote aan, zoals de wind een kaars dooft en een vuur doet opvlammen.

LA ROCHEFOUCAULD, 1613–1680

NALEVING VAN DE WET

Vele eeuwen lang regeerden de Assyriërs het Midden-Oosten met harde hand. Maar in de achtste eeuw v.C. kwam het volk van Medea, het huidige noordwesten van Iran, tegen hen in opstand en wist zich uiteindelijk te bevrijden. Nu moesten de Meden een nieuw bewind in het leven roepen. Ze waren vastbesloten elke vorm van despotisme te vermijden en weigerden alle macht in de handen van één man te leggen of een monarchie in te stellen. Maar zonder leider verviel het land weldra tot chaos, het viel uiteen in kleine rijkjes en dorp vocht tegen dorp.

In een van die dorpen woonde een man die Deioces heette en naam begon te maken vanwege zijn eerlijkheid en zijn vaardigheid in het beslechten van geschillen.

Hij had daarmee zoveel succes dat al gauw elk wettelijk geschil in de omgeving aan hem werd voorgelegd, en zijn macht groeide. In het hele land was de wet in diskrediet geraakt; de rechters waren corrupt en niemand vertrouwde zijn zaak meer toe aan een rechtbank. In plaats daarvan nam men zijn toevlucht tot geweld. Toen het nieuws over de wijsheid, de onkreukbaarheid en de onwankelbare onpartijdigheid van Deioces zich verspreidde, deden dorpen uit alle hoeken van Medea een beroep op hem om allerlei zaken te beslechten. Weldra werd hij de enige hoeder van het recht in het land.

Op het hoogtepunt van zijn macht besloot Deioces plotseling dat het genoeg was geweest. Hij wilde niet langer op de rechterstoel zitten, wilde

geen pleidooien meer aanhoren, geen geschillen meer regelen tussen broeder en broeder, tussen dorp en dorp. Hij klaagde dat hij zoveel tijd kwijt was aan het regelen van andermans problemen dat hij aan zijn eigen zaken niet meer toekwam en hij trok zich terug. En weer verviel het land tot chaos. Met het plotselinge verdwijnen van een machtig scheidsman als Deioces nam de misdaad toe en de minachting voor de wet werd groter dan ooit. De Meden hielden een vergadering van alle dorpen om een uitweg te vinden uit deze hachelijke situatie. 'Zo kunnen we niet langer voortleven in dit land,' zei een van de stamhoofden. 'Laten we iemand van ons aanwijzen als leider, zodat we onder een ordelijk bewind kunnen leven, anders zullen we allemaal onze huizen verliezen in de huidige chaos.'

En zo besloten de Meden, ondanks alles wat ze geleden hadden onder het despotisme van de Assyriërs, een monarchie in te stellen en een koning te benoemen. En natuurlijkwilden ze het liefst dat de rechtschapen Deioces over hen zou regeren. Het was moeilijk hem over te halen, want hij wilde niets meer te maken hebben met gekrakeel en geruzie van de dorpen, maar de Meden baden en smeekten – bij zijn afwezigheid was het land vervallen tot een staat van wetteloosheid. Uiteindelijk stemde Deioces toe.

Maar hij stelde ook voorwaarden. Er moest een enorm paleis voor hem gebouwd worden, hij moest de beschikking krijgen over een lijfwacht en er moest een hoofdstad komen van waaruit hij kon regeren. Dit werd allemaal geregeld en Deioces vestigde zich in zijn paleis. Het lag midden in de stad en was omgeven door muren. Het was volstrekt ontoegankelijk voor gewone mensen. Toen kondigde Deioces de voorwaarden van zijn bewind af: het was verboden iemand tot hem toe te laten. Contact met de koning was alleen mogelijk via boodschappers. Niemand van het koninklijke hof mocht hem vaker dan eenmaal per week zien, en dan nog alleen met toestemming.

Deioces heerste drieënvijftig jaar, breidde het rijk van de Meden uit en legde de grondslag voor wat later, onder zijn achterachterkleinzoon Cyrus, het Perzische rijk zou worden. Tijdens zijn bewind veranderde het respect dat de mensen voor hem hadden geleidelijk in een vorm van verering: hij was geen gewone sterveling, geloofde men, maar de zoon van een god.

Uitleg

Deioces was een man met grote ambities. Hij was al vroeg tot de slotsom gekomen dat het land een sterke heerser nodig had en dat hij geknipt was voor die positie.

In een land dat geplaagd wordt door anarchie, is de rechter en scheidsman de machtigste figuur. Dus begon Deioces zijn carrière door een reputatie op te bouwen van smetteloze onkreukbaarheid.

Maar toen zijn macht als rechter op een hoogtepunt was, drong de waarheid van de wet van aan- en afwezigheid tot Deioces door: door zoveel cliënten van dienst te zijn, was hij al te zichtbaar, al te beschikbaar geworden en had hij het aanzien verloren dat hij eerder genoot. Mensen begonnen zijn diensten vanzelfsprekend te vinden. De enige manier om de verering en de macht waar hij opuit was te herwinnen, was zich helemaal terug te trekken en de Meden te laten voelen wat een leven zonder hem betekende. Ze kwamen hem smeken over hen te heersen, precies zoals hij verwachtte.

Toen Deioces de waarheid van deze wet eenmaal had ontdekt, paste hij hem tot in uiterste consequentie toe. In het paleis dat zijn volk voor hem gebouwd had, kreeg niemand hem te zien, op een paar hovelingen na, en ook die maar zelden. Zoals Herodotus schreef: 'Als men hem geregeld zag, bestond het gevaar dat dit tot jaloezie en wrok zou leiden, met als gevolg samenzweringen; maar als niemand hem zag, zou de legende groeien dat hij een wezen was van een andere orde dan gewone mensen.'

Een man zei tegen een derwisj: 'Waarom zie ik u niet vaker?' De derwisj antwoordde: 'Omdat de woorden "Waarom heb je mij niet opgezocht" zoeter zijn voor mijn oor dan de woorden "Waarom ben je daar nu alweer?"'

MULLAH JAMI, GECITEERD IN: IDRIES SHAH, *Caravan of Dreams*, 1968

MACHTSMIDDELEN

Alles in de wereld hangt af van aanwezigheid en afwezigheid. Als u krachtig aanwezig bent, trekt u macht en aandacht naar u toe, u straalt helderder dan degenen om u heen. Maar er komt onvermijdelijk een moment dat te veel aanwezigheid het omgekeerde bewerkstelligt: hoe meer u gezien en gehoord

wordt, des te sterker neemt uw waarde af. U wordt gewoon. Hoe hard u dan ook probeert anders te zijn, ongemerkt gaan de anderen u minder respecteren, zonder dat u weet waarom. U moet dan leren u op het juiste moment terug te trekken, voor u onbewust terzijde geschoven wordt. Het is een spel, een soort verstoppertje.

De juistheid van deze wet blijkt het duidelijkst op het vlak van liefde en verleiding. In de eerste stadia van een liefdesaffaire wordt uw verbeelding geprikkeld door de afwezigheid van de ander, schept een soort aura om hem of haar, maar dat aura vervaagt als u te veel weet: als uw verbeelding niet genoeg ruimte meer heeft om in rond te dwalen. De geliefde wordt iemand als ieder ander, iemand wiens aanwezigheid vanzelfsprekend is. Om die reden beval de zeventiende-eeuwse Franse courtisane Ninon de Lenclos aan steeds weer te doen alsof men zijn minnaar verliet. ‘Liefde sterft nooit van honger,’ schreef ze, ‘maar wel vaak van indigestie.’

Op het moment dat u accepteert dat u net zo behandeld wordt als ieder ander, is het te laat: dan wordt u opgeslokt en verteerd. Om dat te voorkomen moet u de ander laten hongeren naar uw aanwezigheid. Dwing ontzag af door te dreigen met de mogelijkheid dat ze u voorgoed zullen verliezen; schep een patroon van aanwezigheden en afwezigheden.

Wanneer u gestorven bent, komt alles van u in een ander licht te staan. U wordt onmiddellijk omgeven door een aura van respect. Mensen herinneren zich hun kritiek op u, uw meningsverschillen, en worden vervuld van spijt en schuldgevoel. Ze missen een aanwezigheid die nooit terug zal keren. Maar u hoeft niet te wachten tot uw dood: door u voor een poosje volledig terug te trekken, creëert u een soort dood vóór de dood. En als u terugkomt, zal het zijn alsof u terugkeert uit de dood – u zult een geur van wederopstanding meebrengen en de mensen zullen opgelucht zijn. Zo maakte Deioces zich tot koning.

Napoleon erkende de wet van aanwezigheid en afwezigheid toen hij zei: ‘Als ik me vaak in het theater vertoon, zullen de mensen me niet meer opmerken.’ In de wereld van vandaag die overstroomd wordt door aanwezigheid via een stortvloed van beelden, is het spel van het zich terugtrekken een nog machtiger instrument. We weten nog maar zelden

wanneer we ons terug moeten trekken en dus zijn we vol ontzag voor iemand die ervoor kiest te verdwijnen. De schrijvers J.D. Salinger en Thomas Pynchon hebben een soort cultstatus verworven doordat ze wisten wanneer ze moesten verdwijnen.

In een andere, meer alledaagse gedaante, die de waarheid ervan echter nog meer onderstreept, vinden we deze wet in de wetenschap van de economie. Door iets uit de markt te halen wordt onmiddellijk waarde gecreëerd. In het Holland van de zeventiende eeuw wilden de Hollandse hogere klassen de tulp tot meer dan een gewone mooie bloem, tot een statussymbool maken. Door de bloem schaars te maken, ja, bijna onmogelijk te verkrijgen, lokten ze de *tulpomanie* uit, zoals het later werd genoemd. Een enkele bloem was nu meer waard dan zijn gewicht in goud. Op dezelfde manier legde de kunsthandelaar Joseph Duveen zich er in onze eeuw op toe de schilderijen die hij verkocht zo schaars en zeldzaam mogelijk te maken. Om de prijs en de status hoog te houden, kocht hij hele verzamelingen op en sloeg ze op in zijn kelders. De schilderijen die hij verkocht werden zo meer dan schilderijen: het werden fetisjen, hun waarde nam toe met hun zeldzaamheid. 'Je kunt al de schilderijen die je wilt krijgen voor vijftigduizend per stuk – dat is gemakkelijk,' zei hij ooit. 'Maar schilderijen krijgen van een kwart miljoen per stuk – dat kost moeite!'

Pas de wet van de schaarste toe op uw eigen vaardigheden. Maak wat u de wereld te bieden hebt zeldzaam en moeilijk te vinden, en u verhoogt de waarde ervan onmiddellijk.

Er komt altijd een moment dat wie de macht heeft langer blijft dan hij welkom is. We krijgen genoeg van hem, verliezen ons respect; we zien hen niet meer als verschillend van de rest van de mensheid en dat wil zeggen dat we hem eerder als slechter zien, want we vergelijken zijn huidige status onvermijdelijk met die van vroeger. Het is een kunst te weten wanneer u zich terug moet trekken. Als dat goed gebeurt, herwint u het respect dat u had verloren en behoudt een deel van uw macht.

De grootste heerser van de zestiende eeuw was Karel V, koning van Spanje, keizer van Habsburg. Hij heerste op een bepaald moment een rijk dat een groot deel van Europa en van de Nieuwe Wereld besloeg. Toch trok

hij zich in 1557, op het hoogtepunt van zijn macht, terug in het klooster van Yuste. Heel Europa was in de ban van zijn plotselinge verdwijnen; mensen die hem gevreesd en gehaat hadden, noemden hem plotseling ‘groot’ en hij werd gaandeweg gezien als een heilige. In recenter tijden is er het voorbeeld van Greta Garbo, de filmster die nooit eerder zoveel bewondering had geoogst als toen ze zich, in 1941, had teruggetrokken. Voor sommigen kwam haar afscheid te vroeg, ze was midden dertig, maar zij besloot, heel verstandig, zelf het moment van afscheid te kiezen, in plaats van te wachten tot het publiek genoeg van haar had.

Wees al te beschikbaar en het aura van macht dat u zich hebt verworven zal slijten. Draai de zaak om: zorg dat u minder beschikbaar bent en u verhoogt de waarde van uw aanwezigheid.

Symbool: de zon.
Kan alleen gewaardeerd worden door zijn afwezigheid. Hoe langer het regent, hoe meer er gehunkerd wordt naar de zon. Maar zijn er te veel hete dagen, dan wordt de zon verpletterend. Leer uzelf te verduisteren en laat de mensen smeken om uw terugkeer.

Jurisprudentie: Gebruik afwezigheid om respect en achting te verwerven. Als aanwezigheid afbreuk doet aan faam, neemt die toe door afwezigheid. Een man die bij afwezigheid als een leeuw wordt gezien, wordt lachwekkend gewoon als hij aanwezig is. Talenten verliezen hun glans als we te zeer vertrouwd met hen raken, want de buitenste schil van de geest wordt eerder gezien dan de rijke innerlijke kern. Zelfs het uitzonderlijke genie maakt gebruik van afzondering opdat de mensen hem zullen eren; de hunkering opgewekt door zijn afwezigheid, zorgt ervoor dat hij hoog geacht wordt. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Deze wet geldt alleen als een bepaald niveau van macht is bereikt. De noodzaak van afzondering doet zich pas voor nadat iemand zijn

aanwezigheid heeft gevestigd; wie te vroeg vertrekt, zal zijn aanzien niet verhogen, hij zal eenvoudig vergeten worden. Schep bij uw entree op het wereldtoneel een imago dat herkenbaar en reproduceerbaar is en dat overal waargenomen wordt. Zolang die status niet is bereikt, is afwezigheid gevaarlijk: in plaats van de vlammen aan te wakkeren, zal ze het vuur doven.

Hetzelfde geldt in liefde en verleiding: ook daar zal afwezigheid alleen effect hebben als de ander is omringd door uw beeld, zodat hij het overal ziet. Alles moet uw geliefde herinneren aan uw aanwezigheid; als u dan besluit te vertrekken, zal de geliefde altijd aan u denken, u altijd in gedachten voor zich zien.

Onthoud dit goed: maak uzelf in het begin niet te onzichtbaar, maar wees alomtegenwoordig. Alleen wat gezien, gewaardeerd en bemind wordt, zal bij afwezigheid gemist worden.

WET

17

HOUD ANDEREN IN SPANNING: CREËER EEN SFEER VAN ONVOORSPELBAARHEID

UITSPRAAK

Mensen zijn gewoontedieren; ze hebben een onstilbare behoefte andermans gedrag te zien als iets vertrouwds. Daardoor geeft uw voorspelbaarheid anderen een gevoel van macht. Draai de rollen om: wees bewust onvoorspelbaar. Gedrag dat onsamenhangend of zinloos lijkt, zet hen op het verkeerde been en ze zullen zich in alle bochten wringen om te proberen uw daden te verklaren. Deze strategie kan, tot het uiterste toegepast, mensen intimideren en terroriseren.

NALEVING VAN DE WET

In mei 1972 zat wereldkampioen schaken Boris Spasski in Reykjavik, IJsland, gespannen te wachten op de komst van zijn tegenstander Bobby Fischer. De twee mannen zouden tegen elkaar uitkomen om de wereldtitel schaken, maar Fischer was er nog niet en het gevecht kon dus niet beginnen. Fischer maakte problemen over de hoogte van het prijzengeld, over de verdeelsleutel ervan en over de omstandigheden waaronder de wedstrijd in IJsland gespeeld zou worden. Hij kon zich ieder moment terugtrekken.

Spasski probeerde kalm te blijven. Zijn superieuren in Moskou hadden de indruk dat Fischer hem wilde vernederen en vonden dat hij de Amerikaan de rug moest toekeren, maar Spasski wilde juist déze match zo graag spelen. Hij wist dat hij Fischer kon vernietigen en deze grootste overwinning uit zijn carrière zou hij zich door niets en niemand laten afnemen. 'Dus al ons werk is misschien voor niets geweest,' zei Spasski tegen een van zijn secondanten. 'Maar wat kunnen we doen? Het is aan Bobby. Als hij komt, spelen we. Als hij niet komt, spelen we niet. Wie bereid is zelfmoord te plegen heeft het initiatief.'

Fischer arriveerde uiteindelijk toch in Reykjavik, maar daarmee waren de problemen, en een dreigende afgelasting, niet van de baan. Hij had bezwaren tegen de zaal waar de partijen gespeeld zouden worden, had kritiek op de belichting, klaagde over het geluid van de camera's, moest niets hebben van de stoelen waarin Spasski en hij moesten zitten. Nu nam de Sovjet-Unie het initiatief en dreigde haar kandidaat terug te trekken.

Kennelijk werkte de bluf: na weken van wachten en eindeloze onderhandelingen waar iedereen stilaan stapelgek van werd, verklaarde Fischer zich bereid te spelen. Iedereen was opgelucht, Spasski het meest. Maar op de dag van de officiële opening kwam Fischer veel te laat en op de dag dat de 'Match van de eeuw' begon, kwam hij weer laat. Deze keer echter zouden de gevolgen fataal zijn: als hij te laat zou komen, zou hij de eerste partij verspelen. Wat was er aan de hand? Speelde hij een soort psychologisch spel? Of was Bobby Fischer misschien bang voor Boris Spasski? De verzamelde grootmeesters en Spasski dachten dat deze jonge

knaap uit Brooklyn verschrikkelijk de zenuwen had. Om 17.09 verscheen Fischer, precies één minuut voor de partij zou worden afgelast.

De eerste partij in een schaakmatch is van cruciaal belang, omdat die de toon zet voor de weken die zullen volgen. Het is vaak een langzame, rustige strijd, waarin de twee spelers zich voorbereiden op de oorlog en proberen elkaars strategieën te doorgronden. Deze keer ging het anders. Fischer deed al in het begin een vreselijke zet, wellicht de slechtste zet uit zijn hele loopbaan, en toen Spasski hem in de hoek had, leek hij op te willen geven. Maar Spasski wist dat Fischer *nooit* opgaf. Zelfs als een schaakmat onafwendbaar leek, vocht hij door tot het bittere einde en putte zijn tegenstander uit. Deze keer leek hij zich echter bij het onvermijdelijke neer te leggen. Toen kwam hij plotseling met een gedurfde zet, die de zaal in opwinding bracht. De zet verraste Spasski totaal, maar hij herstelde zich en wist de partij te winnen. Maar niemand begreep wat Fischer bezielde. Had hij expres verloren? Of was hij geheel van slag, in de war? Of zelfs krankzinnig, zoals sommigen dachten?

Na zijn nederlaag in de eerste partij begon Fischer nog luider te klagen over de zaal, de camera's en de rest. Hij kwam ook niet op tijd voor de tweede partij. Deze keer vonden de organisatoren het welletjes: ze kenden de partij aan Spasski toe. Nu stond Fischer twee partijen achter, een klassering van waaruit nog nooit iemand in een wereldkampioenschap had kunnen terugkomen. Fischer was duidelijk de kluts kwijt. Maar in de derde partij, zo herinnert iedereen zich die er getuige van was, had hij een woeste blik in zijn ogen, een blik die Spasski duidelijk hinderde. En ondanks de kuil die hij voor zichzelf had gegraven, leek Fischer volkomen zeker van zichzelf. Hij deed een zet die weer een blunder leek, net als in de eerste partij, maar zijn arrogante houding deed Spasski een val vermoeden. Ondanks zijn argwaan kon de Rus de valstrik niet vinden en voor hij het wist had Fischer hem schaakmat. Het kwam erop neer dat Fischer zijn tegenstander compleet van zijn stuk had gebracht met zijn onorthodoxe tactiek. Aan het slot van de partij sprong Fischer overeind, stoof naar buiten en riep naar zijn secondanten, terwijl hij zijn vuist in zijn open hand sloeg: 'Ik verpletter hem met grof geweld!'

In de volgende partijen kwam Fischer met zetten die niemand hem ooit had zien doen, zetten die niet in zijn stijl pasten. Nu begon Spasski blunders te maken. Toen hij de zesde partij had verloren, begon hij te huilen. Een grootmeester zei: ‘Na deze partij moet Spasski overwegen of hij wel veilig terug kan naar Rusland.’ Na de achtste partij meende Spasski te weten wat er aan de hand was: Bobby Fischer hypnotiseerde hem. Hij besloot Fischer niet in de ogen te kijken. Maar verloor evengoed.

Na de veertiende partij riep hij al zijn mensen bij elkaar en verklaarde: ‘Ze proberen mijn geest onder controle te krijgen.’ Hij vroeg zich af of er misschien drugs zaten in de sinaasappelsap die ze aan de schaaktafel dronken. Misschien werden er bepaalde stoffen in de lucht geblazen. Op een gegeven moment kwam Spasski naar buiten met de beschuldiging dat het team van Fischer iets in de stoelen had gestopt dat Spasski’s geest beïnvloedde. De KGB reageerde gealarmeerd: Boris Spasski bracht de Sovjet-Unie in verlegenheid!

De stoelen werden uit elkaar gehaald en doorgelicht. Een chemicus kon er niets bijzonders in ontdekken. Het enige wat gevonden werd waren twee dode vliegen in een lichtarmatuur. Spasski begon te klagen over hallucinaties. Hij probeerde verder te spelen, maar zijn geest begon het te begeven. Hij kon niet meer. Op 2 september gaf hij op. Hij was nog betrekkelijk jong, maar heeft zich nooit van deze nederlaag hersteld.

Uitleg

In eerdere partijen met Spasski was het Fischer nooit goed vergaan. Spasski had een buitengewoon talent om de strategie van zijn tegenstander te doorzien en tegen hem te gebruiken. Hij paste zich geduldig aan en bouwde een aanval op waarmee hij iemand niet in zeven, maar in zeventig zetten versloeg. Hij versloeg Fischer iedere keer als ze tegen elkaar uitkwamen, omdat hij verder vooruit kon kijken en omdat hij een briljant psycholoog was die nooit zijn zelfbeheersing verloor. Een grootmeester zei ooit: ‘Hij zoekt niet naar de beste zet. Hij zoekt naar de zet waarmee hij zijn tegenstander in verwarring brengt.’

Fischer echter had uiteindelijk door dat dit een van de geheimen was van Spasski's succes: hij maakte gebruik van de voorspelbaarheid, versloeg hem met zijn eigen wapens. Alles wat Fischer bij deze tweekamp om het wereldkampioenschap deed, was erop gericht het initiatief te veroveren en Spasski uit balans te brengen. Het eindeloze wachten had kennelijk effect op Spasski's psyche. Maar het krachtigste wapen waren Fischers opzettelijke blunders en de schijn die hij wekte dat hij geen duidelijke strategie had. In werkelijkheid deed hij alles wat hij kon om zijn oude spelpatronen te vervormen, zelfs ten koste van verlies bij de eerste partij en diskwalificatie bij de tweede.

Spasski stond bekend om zijn koelbloedigheid en evenwichtigheid, maar voor het eerst in zijn leven slaagde hij er niet in zijn tegenstander te doorgronden. Langzaam begaf hij het, tot *hij* op het laatst degene was die krankzinnig leek.

In het schaken zit de essentie van het leven in geconcentreerde vorm, in de eerste plaats omdat men uiterst geduldig moet zijn en een vooruitziende blik moet hebben om te winnen, en vervolgens omdat het spel bestaat uit patronen, waarbij in elke partij hele series van zetten voorkomen die eerder gespeeld zijn en in de toekomst gespeeld zullen worden, met kleine varianten. De tegenstander analyseert het spelpatronen en probeert zo uw zetten te voorzien. Als u hem niets voorspelbaars gunt om zijn strategie op te baseren, hebt u een belangrijk voordeel. In het schaken en in het leven geldt dat mensen, als ze niet kunnen doorzien wat u aan het doen bent, in een staat van angst, verwarring en onzekerheid verkeren.

Het leven aan het hof is een ernstige, sombere schaakpartij, waarin we onze stukken en pionnen in stelling moeten brengen, een plan moeten ontwerpen en volgen, de plannen van de tegenstander moeten pareren. Soms is het echter beter risico's te nemen en de grilligste, totaal onvoorspelbare zet te doen.

JEAN DE LA BRUYÈRE, 1645–1696

MACHTSMIDDELEN

Niets is beangstigender dan het plotselinge en onvoorspelbare. Daarom jagen aardschokken en tornado's ons zo'n angst aan: we weten niet wanneer

ze toe zullen slaan. Als er een is geweest, wachten we in paniek op de volgende. Onvoorspelbaar menselijk gedrag heeft hetzelfde effect op ons, zij het in mindere mate.

Dieren gedragen zich volgens vaste patronen, daardoor kunnen we ze ook vangen en doden. Alleen de mens is in staat zijn gedrag bewust te veranderen, te improviseren en de ballast van routine en gewoonte af te werpen. De meeste mensen maken echter geen gebruik van die mogelijkheid. Ze kiezen liever voor het gemak van de routine, ze geven toe aan de dierlijke aard die hen ertoe aanzet steeds weer dezelfde dwangmatige handelingen te verrichten. Ze doen dat omdat het geen inspanning vereist en omdat ze ten onrechte geloven dat ze met rust gelaten zullen worden als ze anderen niet van streek maken. Besef dit wel: iemand met macht verspreidt een soort angst door zijn omgeving *met opzet* te verontrusten, om zo het initiatief in handen te houden. U moet soms zonder waarschuwing toeslaan om anderen te doen sidderen wanneer ze er het minst op verdacht zijn. Het is een truc die de machtigen al sinds eeuwen toepassen.

Filippo Maria, de laatste Visconti die hertog was van Milaan in het Italië van de vijftiende eeuw, deed heel bewust het omgekeerde van wat iedereen van hem verwachtte. Zo kon hij bijvoorbeeld een hoveling plotseling bedelven onder zijn aandacht, om hem dan, als de man promotie naar een hogere positie verwachtte, even plotseling met de grootste minachting te bejegenen. Soms verliet zo'n man het hof in opperste verwarring en dan riep de hertog hem terug en behandelde hem ineens weer uitstekend. De hoveling was daardoor dubbel in de war en vroeg zich af of hij te zeer had laten merken dat hij op een promotie rekende en dat de hertog daar aanstoot aan had genomen, en hij ging zich dan gedragen alsof hij niet langer op zo'n eer rekende. De hertog verweet hem dan dat hij gebrek aan ambitie had en stuurde hem weg.

Het geheim hoe met Filippo om te gaan was simpel: nooit doen of je wist wat hij plan was. Niet proberen te raden wat hij prettig zou vinden. Nooit ter tafel brengen wat jij wilde; je gewoon maar overgeven aan zijn wil. En dan afwachten wat er gebeurde. Te midden van de verwarring en

onzekerheid die hij creëerde, regeerde de hertog soeverein, onomstreden en in alle rust.

Onvoorspelbaarheid is in de meeste gevallen de tactiek van de meester, maar ook de ondergeschikte kan haar met vrucht toepassen. Als u in de minderheid bent of in een hoek wordt gedreven, probeer dan eens een serie onvoorspelbare stappen. Uw tegenstanders zullen zo verrast zijn dat ze zich terugtrekken of een tactische blunder begaan.

Tijdens de Amerikaanse Burgeroorlog, in het voorjaar van 1862, bestookte generaal Stonewall Jackson met een strijdmacht van 4600 man van de Confederatie onophoudelijk de veel omvangrijker strijdmacht van de Unie in Shenandoah Valley. Ondertussen trok generaal George Brinton McClellan niet ver daarvandaan aan het hoofd van een leger van 90 000 Unie-soldaten van Washington D.C., in zuidelijke richting om Richmond, Virginia, de hoofdstad van de Confederatie, te belegeren. In de loop van de weken die de veldtocht duurde, leidde Jackson zijn soldaten herhaaldelijk Shenandoah Valley uit en keerde vervolgens weer terug.

Zijn bewegingen waren onbegrijpelijk. Wilde hij Richmond helpen verdedigen? Trok hij op naar Washington dat nu, na McClellans vertrek, niet verdedigd werd? Ging hij naar het noorden om daar dood en verderf te zaaien? Waarom draaide zijn kleine strijdmacht in kringetjes rond?

Vanwege Jacksons onbegrijpelijke manoeuvres stelden de generaals van de Unie de opmars naar Richmond uit, omdat ze eerst wilden weten wat hij in zijn schild voerde. Ondertussen kon het Zuiden versterkingen naar de stad brengen. Een slag die de Confederatie had kunnen verpletteren liep uit op een patstelling. Jackson maakte keer op keer gebruik van deze tactiek als hij tegenover een numeriek sterkere krijgsmacht stond. ‘Breng de vijand in verwarring, misleid hem, verras hem, met alle mogelijke middelen,’ zei hij, ‘[…] die tactiek wint het altijd en zo kan een klein leger een groter verslaan.’

Deze wet gaat niet alleen op in de oorlog, maar ook in het leven van alledag. Mensen proberen altijd de motieven achter je daden te doorgronden en je voorspelbaarheid tegen je te gebruiken. Doe ineens iets volstrekt onbegrijpelijks en je dringt hen in het defensief. Omdat ze je niet begrijpen, worden ze onzeker en dan is het gemakkelijk om hen te intimideren.

Pablo Picasso merkte ooit op: ‘De beste berekening is geen berekening. Als je eenmaal een bepaald niveau van erkenning hebt bereikt, denken anderen in het algemeen dat je een heel goede reden hebt om te doen wat je doet. Dus is het onzin om alles wat je doet al te zorgvuldig van tevoren te beramen. Je kunt veel doen wat er bij je opkomt.’

Picasso werkte een tijd lang samen met de kunsthandelaar Paul Rosenberg. In het begin gaf hij hem veel ruimte bij het verhandelen van zijn schilderijen, tot hij de man op een dag zonder enige duidelijke aanleiding zei dat hij hem geen werk meer ter verkoop zou geven. Zoals Picasso verklaarde: ‘Rosenberg zou zich de komende achtenveertig uur pijnigen met de vraag: waarom? Wilde ik werk bewaren voor een andere handelaar? Ik ging gewoon werken en slapen en Rosenberg maar tobben. Na twee dagen kwam hij langs, op van de zenuwen en doodsbenauwd, en hij zei: ‘Beste vriend, als ik je nu eens zoveel zou bieden [hij noemde een aanmerkelijk hoger bedrag] voor de schilderijen in plaats van de prijs die ik je placht te betalen, zou er dan weer te praten zijn?’

Onvoorspelbaarheid is niet alleen een manier om mensen schrik aan te jagen: als u er een gewoonte van maakt uw gedragspatronen te vervormen, wekt u opwinding in uw omgeving en belangstelling. Mensen gaan over u praten, schrijven u motieven toe en komen met verklaringen die nergens op slaan. Hoe grilliger u lijkt, des te meer respect zult u op den duur vergaren. Alleen de ongeneeslijk ondergeschikte is altijd voorspelbaar in wat hij doet.

Symbool: een cycloon. Een wervelstorm die niet te voorspellen is. Plotselinge wijzigingen van de barometer, onverklaarbare veranderingen van richting en snelheid. Je kunt je er niet tegen verdedigen: een cycloon zaait schrik en verwarring.

Jurisprudentie: De verlichte heerser is zo mysterieus dat hij nergens lijkt te zijn, zo raadselachtig dat niemand hem kan vinden. Hij vertoeft ergens daarboven, in volmaakte ledigheid, en zijn ministers huiveren beneden. (Han Fei, Chinees filosoof, 3de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Soms kan voorspelbaarheid in uw voordeel werken: met een voor anderen herkenbaar en vertrouwd gedragspatroon, kunt u hen in slaap sussen. Ze hebben alles afgestemd op hun vooringenomen opvattingen over u. Hier kunt u op verschillende manieren gebruik van maken: in de eerste plaats fungeert dit als een rookgordijn, waarachter u op uw gemak listige plannetjes kunt voorbereiden. Daarnaast stelt dit u in staat op uitgelezen ogenblikken iets te doen dat volstrekt tegen het bekende patroon ingaat, zodat uw tegenstander zo uit balans raakt dat hij neergaat zonder uw toedoen.

In 1974 zouden Mohammed Ali en George Foreman boksen om de wereldtitel zwaargewicht. Iedereen wist hoe het zou gaan: de zware George Foreman zou proberen een knock-out uit te delen en Ali zou om hem heen dansen en hem afmatten. Dat was Ali's stijl van boksen, een vast patroon waar hij al meer dan tien jaar aan had vastgehouden. Maar in dit geval leek het in het voordeel van Foreman te werken: hij had een vernietigende stoot en als hij maar geduld had, moest Ali vroeg of laat binnen zijn bereik komen. Ali, de meesterlijke strateeg, had andere plannen: op persconferenties voorafgaande aan het gevecht verklaarde hij dat hij zijn stijl zou veranderen en de directe confrontatie met Foreman zou aangaan. Niemand geloofde hier een woord van, zeker Foreman niet. Het zou zelfmoord betekenen voor Ali; hij speelde de clown, zoals altijd. Toen maakte Ali's trainer voor het gevecht de touwen om de ring wat losser, wat een trainer inderdaad zou doen als zijn bokser van plan was het gevecht direct in te gaan. Maar niemand trapte erin; het was duidelijk een truc.

Tot ieders verbazing deed Ali precies wat hij aangekondigd had te zullen doen. Terwijl Foreman verwachtte dat hij om hem heen zou dansen, stoof Ali op hem af en ging het gevecht aan. Hij schopte de strategie van zijn tegenstander volkomen in de war. Foreman was de kluts kwijt en matte zich af, niet door Ali op te jagen, maar door in het wilde weg te stoten, waarbij hij steeds meer counters te verwerken kreeg. Ten slotte kwam Ali door met een sensationele rechtse hoek en Foreman ging neer. De gewoonte om maar klakkeloos aan te nemen dat iemands gedrag zal passen in geijkte patronen

is zo hardnekkig, dat zelfs Ali's openlijke verklaring dat hij zijn strategie zou wijzigen daar niets aan kon veranderen. Foreman liep in de val – de val die hem nochtans was aangekondigd.

Waarschuwing: soms kan onvoorspelbaarheid tegen u werken, vooral als u in een ondergeschikte positie verkeert. Er zijn momenten dat u er beter aan doet ervoor te zorgen dat de mensen om u heen zich op hun gemak voelen dan hen te verontrusten. Te veel onvoorspelbaarheid zal gezien worden als besluiteloosheid of zelfs als een ernstiger psychisch probleem. Patronen zijn machtig en u kunt mensen in paniek brengen door deze patronen te doorbreken. Een zo machtig wapen moet altijd met overleg gehanteerd worden.

WET

18

BOUW GEEN VESTINGMUREN OM U HEEN: ISOLEMENT IS LEVENSGEVAARLIJK

UITSPRAAK

De wereld is gevaarlijk en de vijand zit overal – iedereen moet zichzelf beschermen. Een vesting lijkt het veiligst, maar isolement stelt u bloot aan meer gevaren dan waartegen het u beschermt: het snijdt u af van waardevolle informatie, het maakt u tot een opvallend en gemakkelijk doelwit. Het is beter u onder de mensen te mengen, bondgenoten te maken, contacten te leggen. De menigte beschermt u tegen uw vijanden.

OVERTREDING VAN DE WET

De eerste keizer van heel China, die zich Huangdi noemde, de 'Eerste Keizer', was de machtigste man van zijn tijd. Hij regeerde van 221–210 v.C. en zijn rijk was groter en machtiger dan dat van Alexander de Grote. Hij had alle staten grenzend aan zijn eigen koninkrijk Qin veroverd en verenigd in één indrukwekkend keizerrijk, 'China' genaamd. Maar in de laatste paar jaar van zijn leven kreeg zo goed als niemand hem te zien.

De keizer bewoonde het schitterendste paleis dat tot dan toe was gebouwd, in de hoofdstad Xianyang. Het paleis telde 270 paviljoens; al die gebouwen waren verbonden door geheime onderaardse gangen, zodat de keizer zich door het paleis kon bewegen zonder gezien te worden. Hij sliep iedere nacht in een andere kamer en iedereen die hem onbedoeld zag, werd onmiddellijk onthoofd. Slechts een handjevol mannen wist waar hij was en als zij het aan iemand verraadden, werden ze ter dood gebracht.

De eerste keizer was zo beducht geworden voor contact met mensen, dat hij, wanneer hij het paleis moest verlaten, incognito reisde en zich zorgvuldig vermomde. Op een van die reizen in de provincie stierf hij plotseling. Zijn lichaam werd naar de hoofdstad teruggebracht in het keizerlijke rijtuig, waar een kar vol gezouten vis aan gekoppeld was om de stank van het rottende lijk te camoufleren: niemand mocht weten dat hij dood was. Hij stierf alleen, ver van zijn vrouwen, zijn familie, zijn vrienden en zijn hovelingen, met alleen een minister en een paar eunuchen in zijn gezelschap.

HET MASKER VAN DE RODE DOOD

De 'Rode Dood' heeft lang huisgehouden in het land. Nooit was een pestilentie zo vernietigend en zo afgrijselijk. Bloed was zijn verschijningsvorm en merkteken – het gruwelijke rode bloed. Scherpe pijnen, plotselinge duizeligheid en dan overvloedige bloedingen uit de poriën, en ontbinding… En de hele ziekte, van eerste aanval tot het einde, verliep in een half uur. Maar prins Prospero was gelukkig en onbevreesd en schrander. Toen zijn rijk half ontvolkt was, ontbood hij duizend gezonde en lichthartige vrienden uit de edelvrouwen en ridders van zijn hof en trok zich met hen terug in de diepe afzondering van één van zijn versterkte abdijen. Het was een uitgestrekt en schitterend bouwwerk, een schepping van zijn eigen buitenissige maar superbe smaak. Een sterke, imposante en hoge muur omsloot het geheel. In de muur zaten ijzeren poorten. Toen de hovelingen binnen waren, legden ze ovens aan en lasten de grendels vast. Ze besloten elke poging tot toegang onmogelijk te maken, maar ook elke poging tot uitbraak in een

plotselinge vlaag van wanhoop of razernij. De abdij was ruim bevoorraad. Met zulke voorzorgsmaatregelen konden de hovelingen het gevaar van besmetting trotseren. De buitenwereld moest zichzelf maar zien te redden. Het zou dwaasheid zijn intussen te rouwen of te tobben. De prins had gezorgd voor alle middelen tot vermaak. Er waren potsenmakers, improvisatoren, balletdansers, er waren muzikanten, er was Schoonheid, er was wijn. Dat alles, en veiligheid, was daarbinnen. Buiten heerste de 'Rode Dood'. Tegen het einde van de vijfde of de zesde maand van zijn afzondering, terwijl de plaag buiten op zijn hevigst woedde, onthaalde prins Prospero zijn duizend vrienden op een gemaskerd bal van uitzonderlijke pracht. Het was een weelderig tafereel, die maskerade. […] En het feest bruiste voort, tot de eerste klokslagen van middernacht klonken […] En daardoor gebeurde het misschien dat veel aanwezigen, vóór de laatste echo's van de laatste slag verklonken waren, de gelegenheid hadden zich de aanwezigheid bewust te worden van een gemaskerde figuur die tot dan toe door niemand was opgemerkt […] Het was een rijzige, magere verschijning, van top tot teen gehuld in het doodsgewaad. Het masker dat het gelaat verhulde, was een zo precieze weergave van het aangezicht van een verstijfd lijk dat het zelfs bij het zorgvuldigste onderzoek moeilijk moet zijn geweest het bedrog te onderkennen. En toch zou dit alles geduld, zo niet toegejuicht zijn door de dolle feestvierders om hem heen. Maar de gemaskerde was zo ver gegaan dat hij de verschijningsvorm van de Rode Dood had aangenomen. Zijn kledij was besprenkeld met bloed – en zijn brede voorhoofd en alle trekken van zijn gelaat waren besprenkeld met de scharlaken gruwel… […] Enkele feestvierders stormden meteen het zwarte vertrek binnen, grepen de gemaskerde, die in al zijn lengte onbeweeglijk in de schaduw van de ebbenhouten klok stond, en hapten naar adem toen ze tot de gruwelijke ontdekking kwamen dat er in de lijkwade en het masker als van een gestorvene, die zij met zulk een heftige bruutheid te lijf gingen, geen enkele tastbare vorm huisde. Nu was de aanwezigheid van de Rode Dood niet meer te ontkennen. Hij was gekomen als een dief in de nacht. En de feestvierders vielen neer, de een na de ander, in de bloed-bedauwde zalen van hun dartelheid, en ieder stierf in de houding van wanhoop waarin hij viel. En het leven week uit de ebbenhouten klok tegelijk met dat van de laatste pretmaker. En de vlammen onder de driepoten doofden. En Duisternis en Verval en de Rode Dood heersten onbeperkt over allen.

EDGAR ALLAN POE, 1809–1849, *Het Masker van de Rode Dood*

Uitleg

Huangdi begon als koning van Qin, een onbevreesd krijger met een tomeloze ambitie. Schrijvers uit die tijd beschrijven hem als een man 'met een smalle neus, ogen als spleetjes, de stem van een jakhals en het hart van een tijger of een wolf'. Hij kon soms barmhartig zijn, maar vaker 'verslond hij mensen zonder enige scrupule'. Hij veroverde de omliggen staten met list en geweld en schiep China. Zo smeedde hij vele naties en culturen tot een eenheid. Hij maakte een eind aan het feodale systeem en om een oogje te kunnen houden op de vele leden van de verschillende koninklijke families die verspreid over de vroegere koninkrijken van het nieuwe China leefden, liet hij 120 000 van hen verhuizen naar de hoofdstad, waar hij de

belangrijkste hovelingen onderbracht in het grote paleis. Hij versterkte de vele muren aan de grenzen en maakte er de Grote Chinese Muur van. Hij bracht eenheid in de wetboeken, in de geschreven taal en zelfs in de asbreedte van de karren en wagens.

In dit proces van unificatie stelde de eerste keizer echter ook de geschriften en denkbeelden van Confucius buiten de wet, de filosoof wiens ideeën over moraal in de Chinese cultuur al praktisch een religie waren geworden. Op bevel van de keizer werden duizenden confucianistische geschriften verbrand en iedereen die Confucius citeerde moest onthoofd worden. Dit leverde hem veel vijanden op en hij werd steeds angstiger, zelfs paranoïde. De terechtstellingen stapelden zich op. Een tijdgenoot, de schrijver Han Fei, noteerde dat ‘Qin vier generaties lang heeft gezegevierd, maar in voortdurende, panische angst voor vernietiging heeft geleefd’.

Naarmate de keizer zich dieper terugtrok in het paleis om zich te beschermen, verloor hij langzaam zijn greep op het rijk. Eunuchen en ministers voerden beleid zonder zijn toestemming, zelfs zonder zijn medeweten; ze spanden ook tegen hem samen. Op het laatst was hij alleen in naam nog keizer, en was hij zo geïsoleerd dat nauwelijks iemand wist dat hij gestorven was. Hij is waarschijnlijk vergiftigd door dezelfde samenzwerende ministers die zijn isolement aanmoedigden.

Dat is wat isolement oplevert: u trekt zich terug in een vesting en verliest het contact met de bronnen van uw macht. U raakt uw oor kwijt voor wat er om u heen gebeurt en verliest uw gevoel voor verhoudingen. In plaats dat u veiliger bent, snijd u zich af van het soort kennis waar uw leven van afhangt. Sluit u nooit zover af van de straat dat u niet meer hoort wat er om u heen gebeurt, bijvoorbeeld wat men tegen u in het schild voert.

NALEVING VAN DE WET

In 1664 liet Lodewijk XIV het paleis van Versailles bouwen voor zichzelf en zijn hof. Het paleis was met geen ander ter wereld te vergelijken. Hij leefde daar omringd door de adel, die appartementen kreeg toegewezen om zijn vertrekken heen, dichterbij naarmate men hoger was in rang. De koninklijke

slaapkamer lag letterlijk in het middelpunt van het paleis en was het centrum van aller aandacht. Iedere ochtend werd de koning in zijn kamer begroet met een ritueel dat bekend stond als het *lever*.

Om acht uur 's ochtends werd Zijne Majesteit gewekt door de eerste lijfknecht die aan de voet van de koninklijke sponde sliep. Dan openden pages de deur voor hen die een functie hadden bij het *lever*. De orde van binnenkomst luisterde nauw: eerst kwamen de onwettige zonen en de kleinkinderen van de koning, dan de prinsen en prinsessen van den bloede, en dan zijn arts en zijn chirurgijn. Dan volgden de grootofficieren van de garderobe, 's konings officiële voorlezer, en degenen die belast waren met het vermaak van de koning. Vervolgens kwamen dan verschillende regeringsfunctionarissen, opklimmend in rang. Ten slotte degenen die speciaal voor het *lever* waren uitgenodigd. Tegen het eind was de kamer volgepakt met over de honderd koninklijke aanwezigen en bezoekers.

De dag was zo georganiseerd dat alle energie van het paleis op de koning was gericht en via hem naar buiten kwam. Lodewijk was voortdurend omgeven door hovelingen en hoogwaardigheidsbekleders die zijn mening en oordeel vroegen. Meestal antwoordde hij op elke vraag: 'We zullen zien.'

Zoals Saint-Simon noteerde: 'Als hij zich tot iemand wendde, iets vroeg, een onbeduidende opmerking maakte, waren de ogen van alle aanwezigen op die persoon gericht. Het was een onderscheiding waarover gepraat werd en die iemands prestige verhoogde.' Er was geen enkele mogelijkheid voor afzondering in het paleis, zelfs niet voor de koning: alle kamers stonden met elkaar in verbinding en iedere gang kwam uit op een groter vertrek waar altijd grote groepen edelen rondhingen. Alles wat iemand deed werd opgemerkt en kon consequenties hebben. 'De koning zorgde er niet alleen voor dat de complete hoge adel aanwezig was aan het hof,' schreef Saint-Simon, 'hij eiste hetzelfde van de lagere adel. Bij het *lever* en het *coucher*, bij zijn maaltijden en in de tuinen van Versailles, altijd en overal keek hij om zich heen en hij zag alles. Hij was beledigd als de aanzienlijkste edelen niet permanent aan het hof verbleven, en degenen die zich nooit of nauwelijks lieten zien, haalden zich zijn diepste ongenoegen op de hals. Als een van hen

een verzoek had, zei de koning trots: “Ik ken hem niet”, en daarmee was de zaak afgedaan.’

Uitleg

Lodewijk XIV kwam aan het eind van een verschrikkelijke burgeroorlog, de *Fronde*, aan de macht. De belangrijkste aanstichter daarvan was de adel geweest, die hevige wrok koesterde over de groeiende macht van de kroon en hunkerde naar de feodale tijd, toen elke heer over zijn eigen leen heerste en de koning weinig gezag over hen had. De edelen hadden die burgeroorlog verloren, maar het bleef een opstandige, wraakbeluste groep.

De bouw van Versailles was in dat verband meer dan een decadente gril van een vorst die hield van luxe. Het paleis vervulde een cruciale functie: het stelde de koning in staat een oogje te houden op alles en iedereen om hem heen. De ooit zo trotse adel moest nu kibbelen overwie de koning ’s ochtends in zijn kleren mocht helpen. Hier was geen enkele mogelijkheid van privacy of afzondering. Lodewijk XIV had al heel vroeg oog voor de waarheid dat het voor een koning uiterst gevaarlijk is zich te isoleren. Bij zijn afwezigheid zullen samenzweringen uit de grond schieten als paddestoelen na een regenbui, zal wrok uitkristalliseren in gekonkel en zullen opstanden uitbreken voor hij tijd heeft te reageren. Om dit alles tegen te gaan moet een open sociaal verkeer niet alleen aangemoedigd, maar formeel georganiseerd en gekanaliseerd worden.

Deze gang van zaken in Versailles duurde Lodewijks gehele koningschap voort, zo’n vijftig jaar van betrekkelijke vrede en rust. Al die tijd kon er geen speld vallen zonder dat Lodewijk het hoorde.

Eenzaamheid is gevaarlijk voor de rede, zonder dat ze daarmee gunstig is voor de deugd. Weet wel dat de solitaire sterveling met zekerheid genotzuchtig is, waarschijnlijk bijgelovig en mogelijk gek.

DR. SAMUEL JOHNSON, 1709–1784

MACHTSMIDDELEN

Machiavelli stelt dat een vesting in strikt militaire zin altijd een vergissing is. Het wordt een symbool van het isolement van de macht en een makkelijk doelwit voor de vijand. Iemand bouwt een vesting om zich te beschermen, maar in werkelijkheid snijdt hij zich op die manier af van hulp en beperkt hij zijn beweeglijkheid. Een vesting kan onneembaar lijken, maar als je je erin verschanst, weet iedereen waar je zit; en ook een belegering die niet slaagt, verandert de vesting evengoed in een gevangenis. Bovendien is een vesting een kleine en afgesloten ruimte en daarmee uiterst kwetsbaar voor de pest en andere besmettelijke ziekten. In strategische zin biedt het isolement van een vesting geen bescherming en in feite veroorzaakt het meer problemen dan het oplost.

Omdat mensen van nature sociale wezens zijn, is macht afhankelijk van sociaal verkeer en interactie. Wie macht wil hebben moet zich in het centrum opstellen, zoals Lodewijk XIV deed in Versailles: hij moet ervoor zorgen dat alles wat er gebeurt via hem loopt, dat hij op de hoogte is van alles wat er buiten gebeurt, van iedereen die een complot tegen hem beraamt. Voor de meeste mensen komt het gevaar als zij zich bedreigd voelen. Dan krijgen zij de neiging zich terug te trekken en de rijen om zich heen te sluiten, dan zoeken zij veiligheid in een soort veste. Maar op die manier worden ze voor hun informatie afhankelijk van een steeds kleiner kringetje en raken ze het zicht kwijt op wat er om hen heen gebeurt. Ze verliezen hun bewegingsvrijheid en worden een gemakkelijk doelwit, en daarbij maakt hun isolement hen paranoïde. Isolement gaat, net als in oorlog en strategische spelen, vaak vooraf aan de nederlaag, de dood.

Op momenten van onzekerheid en gevaar moet u zich verzetten tegen dat verlangen u naar binnen te keren. U moet het omgekeerde doen, u meer toegankelijk maken, oude bondgenoten opzoeken en nieuwe maken, uzelf dwingen in steeds meer verschillende kringen te verkeren. Dat is de truc die machtige lieden door de eeuwen heen hebben toegepast.

De Romeinse staatsman Cicero was afkomstig uit de lagere adel en had weinig kans macht te verwerven, tenzij hij zich een plaatsje wist te veroveren tussen de aristocraten die de stad regeerden. Hij slaagde daar schitterend in, door precies vast te stellen wie er invloed hadden en hoe hun onderlinge

verhoudingen lagen. Hij kende iedereen en had zo'n uitgebreid netwerk van relaties dat een eventuele vijand makkelijk geneutraliseerd kon worden door een bondgenoot elders.

De Franse staatsman Talleyrand speelde het spel op dezelfde manier. Hij was een telg uit een van de oudste aristocratische geslachten van Frankrijk, maar zorgde er wel voor dat hij altijd op de hoogte bleef van wat er in de straten van Parijs gebeurde, zodat hij ontwikkelingen en troebelen van tevoren kon zien aankomen. Hij onderhield zelfs met een zeker genoegen contact met duistere criminele types die hem voorzagen van waardevolle informatie. Elke keer als er een crisis uitbrak of er een machtswisseling was – het einde van het Directoire, de val van Napoleon, de troonsafstand van Lodewijk XVIII – slaagde hij erin te overleven en er zelfs wel bij te varen, omdat hij zich nooit opsloot in een klein kringetje, maar er altijd voor zorgde dat hij connecties had binnen het nieuwe bewind.

Deze wet gaat op voor koningen en koninginnen en voor degenen die de hoogste macht bekleden: op het moment dat u het contact met uw 'volk' verliest en veiligheid zoekt in het isolement, broeit de opstandigheid. Verbeeld u nooit dat u zo hoog boven iedereen verheven bent dat u het zich kunt veroorloven afgesneden te raken van zelfs de laagste echelons. Door u terug te trekken in een vesting, bent u een al te gemakkelijk doelwit voor samenzwerende onderdanen, die uw terugtrekken zien als een belediging en een reden om in opstand te komen.

Omdat mensen zulke sociale wezens zijn, kunnen de sociale vaardigheden die ons tot plezierig gezelschap maken alleen ontwikkeld worden door voortdurend in de openbaarheid te verkeren en contact met anderen te zoeken. Hoe meer u omgaat met anderen, hoe gemakkelijker en prettiger u dat afgaat. Anderzijds sluipt er door een teruggetrokken leven een zekere onhandigheid in uw optreden, hetgeen tot een verder isolement leidt omdat anderen u gaan mijden.

In 1545 besloot hertog Cosimo I de' Medici, teneinde de onsterfelijkheid van zijn naam te waarborgen, opdracht te geven voor fresco's in de hoofdkapel van de San Lorenzo-kerk in Florence. Hij kon kiezen uit vele grote schilders en zijn keus viel uiteindelijk op Jacopo 'Il

Pontormo' Carrucci. Pontormo werd al wat ouder en wilde met deze fresco's zijn meesterwerk voor de geschiedenis afleveren. Zijn eerste beslissing was de kapel met muren, wanden en blinden af te schermen. Hij wilde niet gezien worden bij de schepping van zijn meesterwerk, hij wilde voorkomen dat iemand met zijn ideeën aan de haal ging. Hij zou Michelangelo zelf overtreffen. Toen een paar jonge lieden uit nieuwsgierigheid inbraken, sloot Pontormo de kapel nog beter af.

Pontormo vulde het plafond met bijbelse taferelen – de Schepping, Adam en Eva, de Ark van Noach enzovoort. Bovenaan op de middelste muur schilderde hij Christus in zijn majesteit, die op de Dag des Oordeels de doden opwekt. De kunstenaar werkte elf jaar aan de kapel; hij kwam zelden buiten, want hij had een fobie voor contact met mensen ontwikkeld en was bang dat zijn ideeën gestolen werden.

Pontormo stierf vóór de fresco's klaar waren, en er is niets van dit werk bewaard gebleven. Maar de grote renaissanceschrijver Giorgio Vasari, een vriend van Pontormo, die de fresco's kort voor de dood van de kunstenaar gezien had, heeft er een beschrijving van nagelaten. Er was sprake van een totaal gebrek aan verhouding. Het ene tafereel botste op het andere, figuren uit het ene verhaal stonden vlak naast die uit een ander, in duizelingwekkende aantallen. Pontormo was geobsedeerd geraakt door details, maar was elk gevoel voor de compositie als geheel kwijtgeraakt. Vasari besloot zijn beschrijving van de fresco's met de woorden dat hij, als hij door zou gaan, dacht dat hij 'gek zou worden en verstrikt zou raken in deze schildering, precies zoals ik denk dat Jacopo in de elf jaar die hij eraan wijdde, zich erin heeft verstrikt, evenals ieder ander die het gezien heeft'. In plaats van de kroon op zijn carrière werd dit werk fataal voor Pontormo's reputatie.

Deze fresco's waren het zichtbare resultaat van de invloed van het isolement op de menselijke geest: verlies van gevoel voor verhoudingen, een obsessie voor het detail, gecombineerd met een onvermogen om het geheel te overzien, een soort extravagante lelijkheid die niets meer kan overbrengen. Isolement is kennelijk even fataal voor kunstzinnige als voor sociale vaardigheden. Shakespeare is de beroemdste schrijver van de

geschiedenis geworden omdat hij, als schrijver voor het volkstoneel, openstond voor de massa, zijn werk toegankelijk maakte voor iedereen, ongeacht smaak en opleiding. Kunstenaars die zich opsluiten in hun vesting raken een gevoel voor verhoudingen kwijt en hun werk betekent alleen iets in hun kleine kringetje. Dat soort kunst blijft verkrampt en krachteloos.

Macht, ten slotte, is een menselijke schepping en groeit onvermijdelijk in het contact met andere mensen. Probeer, in plaats van te vervallen in de vestingenmentaliteit, de wereld eens zo te zien: als een uitgestrekt Versailles, waarin elke kamer uitkomt op een andere. In zo'n wereld moet u openstaan, doordringbaar zijn, in staat u van de ene kring in de andere te bewegen en met uiteenlopende types om te gaan. Die bewegelijkheid en sociale vaardigheid zullen een bescherming vormen tegen mensen die tegen u samenspannen, omdat ze hun plannen niet geheim kunnen houden, en tegen uw vijanden, die niet in staat zullen zijn u af te snijden van uw bondgenoten. U blijft in beweging, u mengt zich in alle kamers van het paleis onder de aanwezigen, u vestigt zich nooit op één plek. Geen jager kan zo'n bewegelijk schepsel in het vizier houden.

Symbool: de vesting. De burcht, hoog op de heuvel, wordt een symbool van al wat verfoeilijk is aan macht en gezag. De burgers van de stad zullen u verraden aan de eerste de beste vijand. De burcht valt gemakkelijk, afgesneden als hij is van de buitenwereld.

Jurisprudentie: Een goede en verstandige vorst die dat graag wil blijven en die zijn zonen niet de kans wil geven onderdrukkers te worden, zal nooit vestingen bouwen, opdat zij eerder zullen vertrouwen op de goede wil van hun onderdanen, dan op de sterkte van hun burchten. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Het is bijna nooit juist en zeker niet gunstig, om het isolement te zoeken. Wie niet blijft luisteren naar wat er in de straten gebeurt, zal zich niet

kunnen beschermen. Denken is ongeveer het enige dat in beginsel zonder menselijk contact kan bestaan. De maatschappelijk druk om zich te conformeren en het gebrek aan afstand van anderen kunnen iemand verhinderen helder na te denken over wat er om hem heen gaande is. Dan kan isolement als tijdelijk redmiddel helpen de situatie in perspectief te zien. De gevangenis heeft menig serieus denker voortgebracht, omdat denken het enige is dat je daar kunt doen. Machiavelli kon *De Vorst* pas schrijven toen hij zich in ballingschap bevond, op een boerderij, afgesneden van de politieke intriges van Florence.

Het gevaar is echter dat een dergelijk isolement allerlei vreemde en verwrongen gedachten kan voortbrengen. Misschien krijgt u een beter zicht op het geheel, maar u verliest uw eigen kleinheid en beperkingen uit het oog. Bovendien, hoe meer u geïsoleerd raakt, hoe moeilijker het wordt uw isolement te doorbreken als u daartoe besluit – het is een moeras waar u diep wordt ingezogen, zonder het te merken. Als u tijd nodig hebt om na te denken, kies dan als uiterste middel het isolement, en doe het met mate. Zorg ervoor dat de weg terug naar de samenleving openblijft.

WET
19

WEET MET WIE U TE MAKEN HEBT: KWETS NIET DE VERKEERDE PERSOON

UITSPRAAK

Er zijn allerlei soorten mensen en u mag nooit aannemen dat iedereen op dezelfde manier op uw strategieën zal reageren. Leid mensen om de tuin of leg ze in de luren en ze zullen de rest van hun leven wraak proberen te nemen. Ze zijn wolven in schaapsvacht. Kies uw slachtoffers en tegenstanders dus zorgvuldig – kwets of misleid nooit de verkeerde.

TEGENSTANDERS, SUKKELS EN SLACHTOFFERS: INLEIDENDE TYPOLOGIE

Tijdens uw opmars naar de macht zult u heel wat soorten tegenstanders, sukkels en slachtoffers tegenkomen. De hoogste vorm van de kunst van de macht is het vermogen om de wolven van de lammeren te onderscheiden, de vossen van de hazen, de haviken van de gieren. Als u dit onderscheid goed maakt, zult u slagen zonder al te veel dwang te hoeven uitoefenen. Als u daarentegen blindelings afrekent met iedereen die uw pad kruist, zult u tijdens uw leven voortdurend in ongerustheid zitten, als u tenminste zo lang leeft. Het is van doorslaggevend belang de verschillende typen mensen goed te kunnen onderscheiden en dienovereenkomstig te handelen. De volgende vijf typen zijn de gevaarlijkste en moeilijkste; ik heb me gebaseerd op beschrijvingen van kunstenaars (oplichters en anderen) uit het verleden.

Wanneer u een zwaardvechter ontmoet, trek uw zwaard; declameer geen poëzie tegenover iemand die geen poëet is.

UIT EEN KLASSIEK CHAN-BOEDDHISTISCH WERK, GECITEERD IN: *Thunder in the Sky*, VERTAALD DOOR THOMAS CLEARY, 1993

De arrogante, trotse man. Hoewel hij het aanvankelijk misschien verbergt, maakt de overgevoelige trots van deze man hem uiterst gevaarlijk. Elke vermeende geringschatting zal tot een uiterst gewelddadige wraak leiden. U zegt misschien tegen uzelf: ‘Maar ik heb alleen maar dit of dat gezegd op een feest, waar iederéén dronken was…’ Het maakt geen verschil. Er steekt geen gezond verstand achter zijn overdreven reactie; verspil dus geen tijd door te proberen hem te begrijpen. Als u in uw omgang met iemand op enig moment een overgevoelige en overactieve trots voelt, neem dan de benen. Wat u ook van hem hoopt te krijgen, het is het niet waard.

DE WRAAK VAN LOPE DE AGUIRRE

Het karakter van [Lope de] Aguirre wordt ampel geïllustreerd in een anekdote uit de kroniek van Garcilaso de la Vega, die vertelt dat Aguirre in 1548 deel uitmaakte van een peloton soldaten dat indiaanse slaven van de mijnen van Potosí (Bolivia) naar een koninklijke schatkamer begeleidde. De indianen vervoerden illegaal grote hoeveelheden zilver en Aguirre werd gearresteerd door een plaatselijke hoogwaardigheidsbekleder, die hem veroordeelde tot tweehonderd zweepslagen in plaats van een boete

voor het onderdrukken van de indianen. 'Nadat hij van de straf op de hoogte was gesteld, verzocht soldaat Aguirre de alcalde hem ter dood te brengen in plaats van te laten geselen, aangezien hij van geboorte een heer was. Dit alles had geen effect op de alcalde, die de beul beval een dier te halen en de straf te voltrekken. De beul kwam naar de gevangenis en zette Aguirre op het dier [...] Het dier werd opgejaagd en hij ontving de zweepslagen [...]'
Weer op vrije voeten verkondigde Aguirre dat hij de hoogwaardigheidsbekleder die hem had veroordeeld, de alcalde Esquivel, zou doden. Esquivels ambtstermijn liep af en hij vluchtte naar Lima, driehonderd mijl verder, maar binnen veertien dagen had Aguirre hem daar opgespoord. De bange rechter reisde naar Quito, een tocht van vierhonderd mijl, en na twintig dagen arriveerde Aguirre. 'Toen Esquivel van zijn aanwezigheid hoorde,' aldus Garcilaso, 'maakte hij opnieuw een reis van vijfhonderd mijl, naar Cuzco, maar enkele dagen later kwam ook Aguirre daar aan, te voet en zonder schoenen, zeggende dat een gegeseld man niet te paard hoort te reizen of te gaan waar hij zou worden gezien. Op deze manier achtervolgde Aguirre de rechter drie jaar en vier maanden. Esquivel werd de achtervolging beu en bleef in Cuzco, een zo streng bestuurde stad dat hij zich er veilig waande voor Aguirre. Hij betrok een huis bij de kathedraal en waagde zich nooit zonder zwaard en dolk buiten. 'Op een maandag echter, rond de middag, drong Aguirre zijn huis binnen, doorliep het helemaal en vond, na een gang, een salon, een kamer en een achterkamer waar de rechter zijn boeken bewaarde te zijn doorgestoken, deze ten slotte in slaap boven een van zijn boeken en stak hem dood. De moordenaar ging naar buiten, maar toen hij bij de deur kwam, merkte hij dat hij zijn hoed had vergeten en hij had het brutale lef om terug te keren en hem op te halen, waarna hij de straat op liep.'

UIT: WALKER CHAPMAN, *The Golden Dream: Seekers of El Dorado*

De hopeloos onzekere man. Deze man is verwant aan het trotse, arrogante type, maar minder gewelddadig en ook moeilijker te herkennen. Zijn ego is breekbaar, zijn zelfgevoel onzeker en als hij zich misleid of aangevallen voelt, zal de pijn blijven doorzeuren. Hij zal stapje voor stapje de aanval inzetten, maar de stapjes zijn zo petieterig klein dat er een eeuwigheid voor nodig is om in de gaten te krijgen dát hij aanvalt. Als u merkt dat u zo iemand hebt misleid of gekwetst, verdwijn dan voor lange tijd. Blijf niet in zijn buurt, anders knaagt hij u dood.

Meneer achterdocht. Deze variant van de bovengenoemde soort is een Josef Stalin in de dop. Hij ziet in anderen wat hij wil zien – meestal het ergste – en denkt dat iedereen de pik op hem heeft. Meneer achterdocht is eigenlijk de minst gevaarlijke van de drie: door zijn onevenwichtigheid is hij makkelijk te misleiden, zoals ook Stalin voortdurend voor de gek werd gehouden. Speel in op zijn achterdochtige aard om hem tegen anderen op te zetten, maar kijk uit als u zelf het doelwit van zijn argwaan wordt.

De slang met het ijzeren geheugen. Deze man zal, indien hij gekwetst of misleid is, uiterlijk geen woede tonen; hij zal berekenend afwachten. Zodra hij in een positie is om de bordjes te verhangen, zal hij op een manier wraak nemen die een en al koelbloedigheid en sluwheid is. Deze man is vlot te herkennen omdat hij altijd en overal berekenend en doortrapt is. Hij is meestal koud en liefdeloos. Wees dubbel op uw hoede voor deze slang en als u hem op de een of andere manier hebt gekwetst, vermorzel hem dan of maak dat u wegkomt.

De gewone, pretentieloze en vaak onintelligente man. Aha, u spitst uw oren wanneer u zo'n verleidelijk slachtoffer vindt. Toch is deze man stukken moeilijker te misleiden dan u denkt. In een list trappen vereist intelligentie en fantasie – en gevoel voor de eventuele beloning. De botterik zal niet in het aas happen, omdat hij het niet herkent. Zo wereldvreemd is hij. Het risico met deze man is niet dat hij u kwaad zal doen of wraak wil nemen, maar domweg dat het verspilling van tijd, energie, middelen en zelfs gezondheid is als u probeert hem te misleiden. Houd een proef op de som achter de hand om hem te herkennen – een grap, een verhaal. Als hij uw woorden naar de letter opvat, dan hebt u met dit type te maken. Doorgaan geschiedt op eigen risico.

OVERTREDING VAN DE WET

Overtreding 1

In de eerste helft van de dertiende eeuw slaagde sjah Mohammed van Chwarizm er na vele jaren van oorlog in een enorm imperium te vestigen, dat zich in het westen uitstrekte tot het huidige Turkije en in het oosten tot Afghanistan. Het centrum van het rijk was de grote Aziatische hoofdstad Samarkand. De sjah had een sterk, goed geoefend leger en kon binnen enkele dagen tweehonderdduizend krijgers op de been brengen.

In 1219 ontving Mohammed een gezant van een nieuwe stamleider in het oosten, Djingiz Chan. De gezant had allerlei geschenken bij zich voor de

grote Mohammed, een staal van de fijnste goederen uit Chans kleine maar groeiende Mongoolse keizerrijk. Djingiz Chan wilde de zijderoute naar Europa heropenen, bood aan die met Mohammed te delen en beloofde vrede tussen de twee rijken.

Mohammed wist niets van deze parvenu uit het oosten, die, vond hij, uitermate arrogant was als hij op voet van gelijkheid probeerde te praten met iemand die zo duidelijk zijn meerdere was. Hij sloeg Chans aanbod af. Chan probeerde het opnieuw. Ditmaal stuurde hij een karavaan van honderd kamelen, beladen met de zeldzaamste goederen die hij uit China had geroofd. Voordat de karavaan Mohammed bereikte, werd ze overvallen door Inalsjik, de gouverneur van een aan Samarkand grenzende streek, die de leiders executeerde.

Djingiz Chan was ervan overtuigd dat het een vergissing was, dat Inalsjik zonder Mohammeds goedkeuring had gehandeld. Hij stuurde opnieuw afgezanten naar Mohammed, die zijn aanbod herhaalden en vroegen de gouverneur te straffen. Ditmaal liet Mohammed zelf een van de afgezanten onthoofden en de twee andere met kaalgeschoren hoofd terugsturen – volgens de Mongoolse erecode een afgrijselijke belediging. Chan stuurde de sjah een boodschap: ‘U hebt gekozen voor oorlog. Wat gebeuren zal, zal gebeuren en wat zal komen weten we niet; dat weet alleen God.’ Hij mobiliseerde zijn leger en viel in 1220 Inalsjiks provincie aan, waar hij de hoofdstad innam, de gouverneur gevangennam en bevel gaf hem te executeren door gesmolten zilver in zijn ogen en oren te gieten.

Het jaar daarna leidde Chan een reeks guerrilla-achtige veldtochten tegen het veel grotere leger van de sjah. Zijn methode was volstrekt nieuw voor die tijd: zijn soldaten konden zich zeer snel te paard verplaatsen en beheersten de kunst om tijdens het rijden hun pijlen af te vuren. De snelheid en wendbaarheid van zijn legers stelden Chan in staat zijn bedoelingen en de richting van zijn troepenbewegingen verborgen te houden voor Mohammed. Ten slotte slaagde hij erin Samarkand te omsingelen en in te nemen. Mohammed vluchtte en stierf een jaar later, zijn uitgestrekte rijk gebroken en verwoest achterlatend. Djingiz Chan was alleenheerser over Samarkand, de zijderoute en het grootste deel van Noord-Azië.

Uitleg

Ga er nooit van uit dat de persoon met wie u te maken hebt zwakker of minder belangrijk is dan uzelf. Sommige mensen zijn niet gauw beledigd, waardoor u de dikte van hun huid zou kunnen overschatten en er niet voor terugdeinst hen te beledigen. Mocht u echter hun eer en hun trots krenken, dan zullen ze zich op u storten met een agressie die onverwacht en extreem lijkt vergeleken met hun smeulende woede. Als u mensen iets wilt weigeren, kunt u dat het best beleefd en respectvol doen, zelfs als u hun verzoek schaamteloos en hun aanbod bespottelijk vindt. Wijs hen nooit af met een belediging voordat u hen beter kent; u zou weleens met een Djingiz Chan te maken kunnen hebben.

Overtreding 2

Tegen 1920 vormden enkele van de beste oplichters in Amerika een kring van flessentrekkers met als basis Denver in Colorado. In de wintermaanden zwermden ze uit over de zuidelijke staten en beoefenden er hun vak. In 1920 trok Joe Furey, een van de leiders van de kring, door Texas, waar hij honderdduizenden dollars verdiende met klassieke zwendeltjes. In Fort Worth ontmoette hij een sukkel, een zekere J. Frank Norfleet, de eigenaar van een grote vee-ranch. Norfleet trapte erin. Overtuigd van de toekomstige rijkdommen haalde hij 45 000 dollar van de bank en gaf het geld aan Furey en zijn medewerkers. Enkele dagen later gaven ze hem zijn ‘miljoenen’, die enkele echte dollars, gewikkeld rond een pak krantenknipsels bleken te zijn.

Furey en zijn mannen hadden dergelijke zwendels al honderden keren eerder opgezet en de sukkel schaamde zich meestal zo diep over zijn goedgelovigheid, dat hij zijn les zwijgend leerde en het verlies accepteerde. Norfleet echter was anders dan andere sukkels. Hij stapte naar de politie, die zei dat ze weinig kon doen. ‘Dan ga ik zelf achter die lui aan,’ zei Norfleet tegen de rechercheurs. ‘En ik zal ze te grazen nemen, al moet ik er mijn hele leven over doen.’ Zijn vrouw beheerde de ranch terwijl Norfleet het land afschuimde, op zoek naar anderen bij wie op dezelfde manier het vel over de oren was gehaald. Eén zo’n sukkel meldde zich en samen identificeerden ze een van de oplichters in San Francisco. Ze slaagden erin hem te laten

opsluiten. De man pleegde zelfmoord, liever dan een lange gevangenisstraf te moeten uitzitten.

DE KRAAI EN HET SCHAAP

Een lastige kraai streek neer op de rug van een schaap. Het schaap droeg hem zeer tegen zijn zin lange tijd mee heen en weer en zei ten slotte: 'Als je een hond zo had behandeld, zouden zijn scherpe tanden je je verdiende loon hebben gegeven.' Hierop antwoordde de kraai: 'Ik veracht de zwakken en onderwerp me aan de sterken. Ik weet wie ik kan koeioneren en wie ik moet vleien en aldus hoop ik mijn leven tot op hoge leeftijd voort te zetten.'

ESOPUS, 6DE EEUW V.C., *Fabels*

Norfleet ging door. In Montana spoorde hij een tweede oplichter op, bond hem vast als een kalf en sleepte hem door de modderige straten naar de stadsgevangenis. Hij reisde niet alleen heel Amerika door, maar ook naar Engeland, Canada en Mexico, op zoek naar Joe Furey en diens rechterhand, W.B. Spencer. Toen hij Spencer in Montreal vond, zette Norfleet de achtervolging in. Spencer ontsnapte, maar de rancher hield zijn spoor vast en haalde hem in Salt Lake City in. Spencer gaf de voorkeur aan de genade van de wet boven Norfleets wraak en gaf zichzelf aan.

Norfleet vond Furey in Jacksonville, Florida, en sleepte hem persoonlijk mee naar Texas om hem terecht te laten staan. Maar nog was het niet genoeg: vastbesloten de hele kring te vernietigen, reisde hij door naar Denver. Hij besteedde niet alleen grote sommen geld, maar ook nogmaals een jaar van zijn leven aan de achtervolging en slaagde erin alle leiders van de bende achter de tralies te krijgen. En de enkeling die hij niet te pakken kreeg, was zo bang geworden dat hij zichzelf aangaf.

Na een jacht van vijf jaar had Norfleet in zijn eentje het grootste samenwerkingsverband van zwendelaars in de Verenigde Staten ontmanteld. Het kostte hem al zijn geld en zijn huwelijk, maar hij stierf tevreden.

Uitleg

De meeste mensen leggen zich met enige gelatenheid neer bij de vernedering opgelicht te worden. Ze leren hun les, erkennen dat alleen de zon voor niks opgaat en dat ze meestal het slachtoffer zijn geworden van hun

eigen begeerte naar een makkelijke verdienste. Sommigen echter weigeren de bittere pil te slikken. In plaats van na te denken over hun eigen goedgelovigheid en inhaligheid zien ze zichzelf als volslagen onschuldige slachtoffers.

Zulke mensen mogen dan kruisvaarders voor gerechtigheid en eerlijkheid lijken, in feite zijn ze buitensporig onzeker. Doordat ze voor de gek zijn gehouden, zijn opgelicht, zijn ze aan zichzelf gaan twijfelen en ze willen de schade koste wat het kost herstellen. Wogen de hypotheek op Norfleets ranch, het stuklopen van zijn huwelijk en de jaren van geld lenen en in goedkope motels wonen op tegen zijn wraak vanwege zijn schaamte dat hij was bedonderd? Voor de Norfleets van deze wereld is het overwinnen van hun schaamte elke prijs waard.

Alle mensen hebben hun onzekerheden en de beste manier om een sukkel te misleiden is vaak door in te spelen op zijn onzekerheden. In het rijk van de macht is alles echter een kwestie van gradatie en iemand die duidelijk onzekerder is dan de gemiddelde sterveling vormt een groot gevaar. Wees gewaarschuwd: als u enigerlei vorm van misleiding of bedrog pleegt, bestudeer uw doelwit dan goed. De onzekerheid en het broze ego van sommigen kunnen niets verdragen. Stel zulke mensen eerst op de proef, om te zien of u met zo'n type te maken hebt, maak bijvoorbeeld een milde grap ten koste van hen. Een zelfverzekerd iemand zal lachen, een overdreven onzeker iemand zal reageren alsof hij persoonlijk is beledigd. Als u vermoedt dat u met dit type te maken hebt, zoek dan een ander slachtoffer.

Overtreding 3

In de vijfde eeuw v.C. was een zekere Chonger, prins van Qin (in het huidige China), in ballingschap gestuurd. Hij leefde bescheiden – soms zelfs in armoe – en wachtte op de tijd dat hij naar huis kon terugkeren om zijn vorstelijk bestaan te hervatten. Op een dag kwam hij door de staat Zheng, waar de heerser, niet wetend wie hij was, hem grof behandelde. De minister van de heerser, Shu Zhan, zag dit en zei: 'Deze man is een voorname prins. Moge Uwe Hoogheid hem met grote hoffelijkheid behandelen en hem aldus aan zich verplichten.' Maar de heerser, die alleen de nederige staat van de

prins zag, negeerde het advies en beledigde de prins opnieuw. Shu Zhan waarschuwde zijn meester nogmaals met de woorden: 'Als Uwe Hoogheid Chonger niet met hoffelijkheid kan behandelen, zou hij hem ter dood moeten brengen teneinde toekomstige rampen te vermijden.' De heerser lachte slechts honend.

Jaren later kon de prins eindelijk naar huis terugkeren en was zijn situatie volstrekt veranderd. Hij vergat niet wie tijdens zijn jaren van armoede vriendelijk voor hem was geweest en wie arrogant. En zeker vergat hij niet de manier waarop de heerser van Zheng hem had behandeld. Bij de eerste de beste gelegenheid monsterde hij een groot leger en rukte op naar Zheng, nam acht steden in, verwoestte het koninkrijk en zond de heerser op zijn beurt in ballingschap.

Uitleg

U weet nooit zeker met wie u te maken hebt. Iemand die vandaag van weinig belang is en weinig middelen heeft, kan morgen een machtig persoon zijn. We vergeten veel in ons leven, maar we vergeten zelden een belediging.

Hoe moest de heerser van Zheng weten dat prins Chonger een eerzuchtig, berekenend, doortrapt type was, een slang met een ijzeren geheugen? Hij kon het onmogelijk weten, zegt u misschien – maar juist omdat het onmogelijk was, zou het beter zijn geweest het lot niet te tarten en het uit te zoeken. Niemand heeft er baat bij een ander nodeloos te beledigen. Onderdruk de neiging om te kwetsen, zelfs als de ander zwak lijkt. De voldoening is gering vergeleken met het risico dat hij of zij op zekere dag in een positie verkeert om u kwaad te doen.

Overtreding 4

Het jaar 1920 was een bijzonder slecht jaar voor de Amerikaanse kunsthandel. Goede klanten – de rover-barongeneratie van de voorgaande eeuw – kwamen op een leeftijd waarop ze stierven als vliegen en er kwamen geen nieuwe miljonairs om hun plaats in te nemen. Het ging zo slecht, dat enkele van de grootste handelaars besloten hun middelen te bundelen, een

ongehoorde gebeurtenis, aangezien kunsthandelaars gewoonlijk kat en hond zijn.

Joseph Duveen, kunsthandelaar met de rijkste magnaten in Amerika onder zijn clientèle, leed meer verlies dan anderen en besloot dan ook aan het bondgenootschap mee te doen. De groep bestond nu uit de vijf grootste handelaars van het land. Op zoek naar een nieuwe klant concludeerden ze dat Henry Ford, indertijd de rijkste man van Amerika, hun laatste hoop was. Ford had zich nog nooit op de kunstmarkt gewaagd en hij was zo'n grote vis, dat het zinvol was om samen te werken.

De handelaars besloten een lijst samen te stellen, 'De 100 beste schilderijen ter wereld' (die ze toevallig allemaal in voorraad hadden), en die aan Ford aan te bieden. Met één aankoop kon hij de grootste verzamelaar te wereld worden. Het consortium werkte weken aan het samenstellen van een schitterend object, een driedelige reeks met goede reproducties van de schilderijen, elk vergezeld van een deskundige tekst. Vervolgens brachten ze een persoonlijk bezoek aan Ford in zijn huis in Dearborn, Michigan. Daar werden ze verrast door de eenvoud van zijn onderkomen; meneer Ford was kennelijk een uitermate bescheiden man.

Ford ontving hen in zijn werkkamer. Hij bekeek het boek en was verbaasd en verrukt. De opgewonden handelaars stelden zich al de miljoenen dollars voor die binnenkort hun kluizen zouden binnenstromen. Maar op een gegeven moment keek Ford op van het boek en zei: 'Heren, zulke mooie boeken, met zulke mooie gekleurde platen, zullen wel verschrikkelijk veel geld kosten!' 'Maar meneer Ford,' riep Duveen uit, 'we verwachten niet dat u deze boeken kóópt. We hebben ze speciaal voor u laten maken, om u de schilderijen te laten zien. Deze boeken zijn een geschenk voor u.' Ford snapte er niets van. 'Heren,' zei hij, 'het is ontzettend aardig van u, maar ik zie echt niet hoe ik zo'n mooi, duur geschenk van vreemden kan aannemen.' Duveen legde uit dat de reproducties in de boeken schilderijen toonden die ze hadden gehoopt hem te verkopen. Eindelijk begreep Ford het. 'Maar heren,' riep hij uit, 'wat moet ik met de oorspronkelijke schilderijen wanneer de plaatjes in deze boeken zo mooi zijn?'

Uitleg

Joseph Duveen ging er prat op dat hij vooraf van zijn slachtoffers en cliënten een studie maakte, hun zwakheden en hun bijzondere smaak achterhaalde voordat hij hen ontmoette. Zijn wanhoop dreef hem ertoe die tactiek voor één keer te laten varen bij zijn benadering van Henry Ford. Het duurde maanden voordat hij zich geestelijk en financieel van zijn miskleun had hersteld. Ford was van het bescheiden, gewone type dat de moeite domweg niet waard is. Hij was de incarnatie van de mensen die alles letterlijk nemen, die te weinig fantasie hebben om te worden besodemieterd. Van toen af bewaarde Duveen zijn energie voor de Mellons en Morgans van de wereld, mannen die doortrapt genoeg waren om hen in zijn strikken te vangen.

MACHTSMIDDELEN

De belangrijkste vaardigheid voor het verwerven en behouden van macht is het vermogen om mensen in te schatten en te weten wat voor vlees u in de kuip hebt. Zonder dat vermogen bent u blind: u zult niet alleen de verkeerden kwetsen, maar ook de verkeerde mensen kiezen om te bewerken en denken dat u mensen vleit terwijl u hen in feite beledigt. Taxeer uw doelwit of potentiële tegenstander voordat u ook maar iets doet, anders zult u tijd verspillen en fouten maken. Bestudeer andermans zwakheden, de zwakke plekken in hun wapenrusting, waarom ze trots of onzeker zijn. Leer hen grondig kennen voordat u zelfs maar beslist of u wel of niet met hen te maken wilt hebben.

Tot slot twee waarschuwende woorden. Ten eerste: vertrouw nooit op uw instinct bij het beoordelen en taxeren van uw tegenstander. U zult de grootst mogelijke vergissingen maken wanneer u op zulke onnauwkeurige aanwijzingen afgaat. Niets kan het verzamelen van feitenkennis vervangen. Bestudeer en bespioneer uw tegenstander, hoe lang het ook mag duren; op den duur zal het lonen.

Ten tweede: ga nooit op het uiterlijk af. Iedereen met het hart van een slang kan dat met veel vertoon van hartelijkheid verhullen; iemand die uiterlijk heel flink lijkt, is in werkelijkheid vaak een lafaard. Leer door

uiterlijkheden en tegenstrijdigheden heen kijken. Vertrouw nooit de versie die mensen van zichzelf geven; die is volstrekt onbetrouwbaar.

Symbool: de jager. Hij zet voor een wolf een andere val dan voor een vos. Hij legt geen aas neer waar niemand het zal pakken. Hij kent zijn prooi door en door, zijn gewoontes en schuilplaatsen, en jaagt dienovereenkomstig.

Jurisprudentie: Wees ervan doordrongen dat niemand zo onbeduidend en onaanzienlijk is of hij kan te eniger tijd voor u van nut zijn, wat hij zeker niet zal zijn indien u ooit minachting hebt getoond. Fouten worden vaak vergeven, minachting echter nooit. Onze trots herinnert zich deze voor eeuwig. (Lord Chesterfield, 1694–1773)

OMKERING VAN DE WET

Wat kan onwetendheid omtrent anderen ooit opleveren? Leer de leeuwen onderscheiden van de lammeren en betaal de prijs. Gehoorzaam deze wet onvoorwaardelijk; er bestaat geen omkering – doe geen moeite om ernaar te zoeken.

WET
20

BIND U AAN NIEMAND

UITSPRAAK

Het is een dwaas die zich altijd beijvert partij te kiezen; bind u aan geen andere partij of zaak dan de uwe. Door u onafhankelijk op te stellen wordt u heer en meester over de ander en kunt u mensen tegen elkaar uitspelen, of ze ertoe aanzetten ú te volgen.

DEEL 1: BIND U AAN NIEMAND, VERHEF U BOVEN HET GEKRAKEEL

Stort u nooit in een gevecht of conflict; laat het vechten aan anderen over terwijl u zich afzijdig houdt, toekijkt en afwacht. Wanneer ze goed moe zijn, zijn ze rijp om te worden geoogst. U kunt er zelfs een gewoonte van maken tweedracht te zaaien tussen andere mensen en vervolgens de bemiddelaar te spelen.

NALEVING VAN DE WET

Eind vijftiende eeuw waren de sterkste stadstaten van Italië – Venetië, Florence, Rome en Milaan – in voortdurende strijd gewikkeld. Boven het slagveld zweefden Frankrijk en Spanje, klaar om van de verzwakte Italiaanse mogendheden in te pikken wat ze konden. En tussen twee vuren zat het staatje Mantua, geregeerd door de jonge hertog Gianfrancesco Gonzaga. Mantua was strategisch gelegen in Midden-Italië en het leek slechts een kwestie van tijd voordat een van de mogendheden het zou opslokken en Mantua zou ophouden te bestaan als onafhankelijk vorstendom.

Gonzaga was een vurig krijgsheer en bekwaam bevelhebber en hij werd een soort van huurlingengeneraal voor de partij die het best betaalde. In 1490 trouwde hij met Isabella d'Este, een dochter van de heerser over een ander klein Italiaans vorstendom, Ferrara. Doordat hij het grootste deel van zijn tijd buiten Mantua doorbracht, viel de taak om in zijn plaats te regeren aan Isabella toe.

DE WOUWEN, DE KRAAIEN EN DE VOS

De wouwen en de kraaien spraken met elkaar af dat ze de helft zouden nemen van alles wat er in het bos was. Op een dag zagen ze een vos die door jagers was aangeschoten, hulpeloos onder een boom liggen en ze dromden eromheen. De kraaien zeiden: 'We nemen de bovenste helft van de vos.' 'Dan nemen wij de onderste helft,' zeiden de wouwen.
Hierop begon de vos te lachen en zei: 'Ik heb altijd gedacht dat de wouwen in de schepping boven de kraaien stonden; als zodanig moeten zij de bovenste helft van mijn lichaam krijgen, waarvan mijn kop, met de hersens en andere delicatessen, een deel is.'
'O ja, dat is waar,' zeiden de wouwen, 'wij nemen dat deel van de vos.' 'Helemaal niet,' zeiden de kraaien, 'wij nemen het, zoals afgesproken was.' Toen brak er oorlog uit tussen de rivaliserende partijen en aan beide kanten vielen veel slachtoffers en de paar overlevenden wisten met moeite te ontkomen.
De vos bleef daar enkele dagen, voedde zich op zijn gemak met de dode wouwen en kraaien en verliet de plek toen gezond en wel terwijl hij opmerkte: 'De zwakken profiteren van de ruzies van de machtigen.'

UIT: P.V. RAMASWAMI RAJU (RED.), *Indian Fables*, 1887

Haar eerste werkelijke test als heerseres kwam in 1498, toen Lodewijk XII van Frankrijk een leger op de been bracht om Milaan aan te vallen. Op hun gebruikelijke infame manier zochten de Italiaanse staten ogenblikkelijk naar een manier om de problemen van Milaan uit te buiten. Paus Alexander VI

beloofde niet tussenbeide te komen en gaf de Fransen daarmee carte blanche. De Venetianen maakten duidelijk dat ook zij Milaan niet zouden helpen, in ruil waarvoor, hoopten ze, de Fransen hun Mantua zouden geven. De hertog van Milaan, Lodovico Sforza, stond opeens alleen en verlaten. Hij wendde zich tot Isabella d'Este, een van zijn beste vriendinnen (en volgens de geruchten ook zijn minnares) en smeekte haar hertog Gonzaga te overreden hem te hulp te komen. Isabella probeerde het, maar haar gemaal weigerde omdat hij Sforza's zaak als hopeloos beschouwde. En zo viel Lodewijk in 1499 Milaan aan en nam het moeiteloos in.

Isabella zag zich voor een dilemma gesteld: als ze trouw bleef aan Lodovico, zouden de Fransen nu tegen haar optrekken. Als ze zich echter verbond met Frankrijk, zou ze elders in Italië vijanden maken en Mantua compromitteren wanneer Lodewijk zich ten slotte terugtrok. En als ze zich om hulp tot Venetië of Rome wendde, zouden die Mantua eenvoudig opslokken onder het mom van hulp. Maar ze moest iets doen. Ze voelde de adem van de machtige koning van Frankrijk in haar nek en besloot hem te paaien zoals ze eerder Lodovico Sforza had gepaaid – met vorstelijke geschenken, geestige, intelligente brieven en de mogelijkheid van haar gezelschap, want Isabella was befaamd als een vrouw van weergaloze schoonheid en charme.

In 1500 nodigde Lodewijk Isabella uit voor een groot feest in Milaan om zijn overwinning te vieren. Leonardo da Vinci bouwde voor de gebeurtenis een enorme mechanische leeuw; wanneer de leeuw zijn muil opende, spuwde hij verse lelies uit, de symbolen van het Franse vorstenhuis. Op het feest droeg Isabella een van haar beroemde japonnen (ze had veruit de grootste garderobe van alle Italiaanse vorstinnen) en precies zoals ze had gehoopt betoverde en fascineerde ze Lodewijk, die alle andere vrouwen die om zijn aandacht streden negeerde. Weldra werd ze zijn vaste metgezellin en in ruil voor haar vriendschap zwoer hij de onafhankelijkheid van Mantua te verdedigen tegen Venetië.

Maar terwijl het ene gevaar week, dreigde er een ander, ernstiger, ditmaal vanuit het zuiden, in de gedaante van Cesare Borgia. Vanaf 1500 was Borgia gestaag naar het noorden opgetrokken en had onderweg alle kleine

vorstendommen opgeslokt in naam van zijn vader, paus Alexander. Isabella begreep Cesare perfect: hij was niet te vertrouwen en mocht onder geen beding worden gebruuskeerd. Hij moest worden gepaaid en op een afstand gehouden. Isabella begon hem geschenken te sturen – valken, vechthonden, parfums en tientallen maskers, die hij, zo wist ze, altijd droeg wanneer hij in Rome over straat liep. Ze stuurde boodschappers met vleiende begroetingen (hoewel deze boodschappers tevens fungeerden als spion). Op een gegeven moment vroeg Cesare of hij enkele troepen in Mantua mocht legeren. Isabella wist hem hoffelijk af te wimpelen, maar al te goed wetend dat, wanneer de troepen eenmaal in de stad waren ingekwartierd, ze nooit meer zouden vertrekken.

Mannen van grote bekwaamheid handelen niet in haast, want het is gemakkelijker gelegenheden om u te binden te vermijden dan goed uit een verbintenis te komen. Zulke gelegenheden zijn een proef voor uw oordeelsvermogen; het is beter ze te vermijden dan er als overwinnaar uit te voorschijn te komen. Een verplichting leidt tot een grotere en u komt zeer dicht bij een ramp.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Terwijl Isabella Cesare in haar ban bracht, drukte ze iedereen in haar omgeving op het hart nooit slecht over hem te spreken, aangezien hij overal spionnen had en het minste of geringste voorwendsel zou aangrijpen voor een inval. Toen Isabella een kind kreeg, vroeg ze Cesare als peetvader. Ze schermde zelfs met de mogelijkheid van een speciale band tussen haar familie en de zijne. Op de een of andere manier lukte het allemaal, want hoewel hij elders alles innam wat op zijn weg lag, spaarde hij Mantua.

In 1503 stierf paus Alexander, Cesares vader, en enkele dagen later trok de nieuwe paus, Julius II, ten strijde om de Franse troepen uit Italië te verdrijven. Toen de hertog van Ferrara – Isabella's broer Alfonso – de kant van de Fransen koos, besloot Julius hem aan te vallen en te vernederen. Opnieuw zat Isabella in de val: aan de ene kant de paus, aan de andere de Fransen en haar broer. Ze durfde zich aan geen van beiden te binden, maar een van beiden bruuskeren zou even rampzalig zijn. Opnieuw speelde ze het dubbelspel waarin ze zo bekwaam was geworden. Enerzijds haalde ze haar man Gonzaga over voor de paus te vechten, wetend dat hij niet erg hard zou

vechten. Anderzijds verleende ze Franse troepen doortocht door Mantua om Ferrara te hulp te komen. Terwijl ze in het openbaar klaagde dat de Fransen haar grondgebied waren 'binnengevallen', voorzag ze hen heimelijk van waardevolle informatie. Om de invasie geloofwaardig te maken tegenover Julius, liet ze de Fransen zelfs net doen alsof ze Mantua plunderden. En opnieuw lukte het: de paus liet Mantua met rust.

In 1513, na een langdurig beleg, versloeg Julius Ferrara, en de Franse troepen trokken zich terug. Uitgeput door de inspanningen stierf de paus enkele maanden later. Na zijn dood begon de nachtmerrieachtige cyclus van veldslagen en ruzietjes van voor af aan.

Er veranderde veel in Italië tijdens Isabella's regering: pausen kwamen en gingen, Cesare Borgia kwam op en ging ten onder, Venetië verloor zijn rijk, Milaan werd ingenomen, Florence raakte in verval en Rome werd geplunderd door de Habsburgse keizer Karel V. Al die tijd bleef Mantua niet alleen zelfstandig, het bloeide zelfs en het hof werd door heel Italië benijd. De welvaart en soevereiniteit van Mantua zouden tot een eeuw na Isabella's dood in 1539 onaangetast blijven.

DE AREND EN DE ZEUG

Een arend bouwde zijn horst in een boom en broedde drie arendskuikens uit. En een wilde zeug bracht haar jongen ter wereld onder de boom. De arend vloog vaak weg om naar prooi te zoeken en bracht die naar haar kuikens. En de zeug wroette rond de boom en joeg in de bossen en als de avond viel, bracht ze haar biggen iets te eten. En de arend en de zeug leefden als goede buren. En een oude kat vatte het plan op de kuikens en de kleine speenvarkens te doden. Ze ging naar de arend en zei: 'Arend, je kunt beter niet te ver weg vliegen. Kijk uit voor de zeug; ze heeft boze plannen. Ze wil de wortels van de boom ondermijnen. Je ziet toch dat ze voortdurend wroet.' Daarna ging de oude kat naar de zeug en zei: 'Zeug, je hebt geen goede buur. Gisteravond hoorde ik de arend tegen haar jongen zeggen: "Lieve kuikentjes, ik ga jullie trakteren op een lekker biggetje. Zodra de zeug weg is, breng ik jullie een speenvarkentje."' Van dat moment af vloog de arend niet meer uit om prooi te vangen en de zeug ging niet meer naar het bos. De kuikens en de biggen gingen dood van de honger en de oude kat deed zich aan hen te goed.

LJEV TOLSTOJ, 1828–1910, *Fabels*

Uitleg

Isabella d'Este doorzag Italiës politieke situatie met verbazingwekkende helderheid: zodra je partij koos voor een van de machten, was je verloren.

De machtigen zouden je overrompelen, de zwakken zouden je uitputten. Elk nieuw bondgenootschap zou leiden tot een nieuwe vijand en naarmate deze cyclus meer conflicten oprakelde, zouden er meer machten bij betrokken raken, tot het onmogelijk was je eraan te onttrekken. Uiteindelijk zou je instorten van uitputting.

Isabella bracht haar rijk op de enige koers die haar in veiligheid zou brengen. Ze zou zichzelf niet toestaan haar hoofd te verliezen door trouw aan een hertog of koning. Ze zou evenmin proberen het conflict dat om haar heen raasde te stoppen – dat zou haar alleen maar meesleuren. En het conflict was hoe dan ook in haar voordeel. Als de diverse partijen elkaar op leven en dood bestreden en zich daarbij uitputten, verkeerden ze niet in een positie om Mantua op te slokken.

Zodra u zich mengt in een strijd die u niet zelf hebt gekozen, geeft u het heft uit handen. De belangen van de strijdenden worden uw belangen; u wordt hun werktuig. Leer uzelf te beheersen en uw natuurlijke neiging te bedwingen om partij te kiezen en mee te vechten. Wees aardig en charmant tegen elk van de strijdende partijen en doe een stap terug zodra ze in botsing komen. Met elk gevecht worden ze zwakker, terwijl u sterker wordt met elk gevecht dat u mijdt.

Als de snip en de mossel vechten, wordt de visser er beter van.

OUD CHINEES GEZEGDE

MACHTSMIDDELEN

Om te slagen in het machtsspel, moet u uw emoties beheersen. Maar zelfs als u erin slaagt zoveel zelfbeheersing te verwerven, kunt u nooit het temperament van de mensen om u heen in de hand houden en dat vormt een groot gevaar. De meeste mensen opereren in een draaikolk van emoties, voortdurend reagerend, ruzies en conflicten uitlokkend. Uw zelfbeheersing en zelfstandigheid zullen hen alleen maar dwarszitten en woedend maken. Ze zullen proberen u in de draaikolk te trekken, u smeken partij te kiezen in hun eindeloze gevechten of vrede met hen te sluiten. Als u bezwijkt voor

hun emotionele smeekbeden, zullen úw geest en tijd geleidelijk in beslag worden genomen door hún problemen. Sta niet toe dat u wordt meegesleurd door uw eventuele compassie en medeleven. U kunt dit spel nooit winnen; de conflicten kunnen zich slechts opstapelen.

Anderzijds kunt u zich niet volledig afzijdig houden, want dat zou nodeloze agressie opwekken. Om het spel goed te spelen, moet u geïnteresseerd lijken in andermans problemen en soms zelfs hun kant lijken te kiezen. Maar terwijl u uiterlijke tekenen van vriendschap toont, moet u uw innerlijke energie bewaren en u geestelijk in evenwicht houden door uw emoties erbuiten te laten. Hoe hevig men ook probeert u erin te betrekken, sta nooit toe dat uw belangstelling voor hun zaken en ruzietjes dieper gaat dan de oppervlakte. Geef hun cadeaus, luister met een meelevend gezicht, speel zelfs af en toe de charmeur – maar houd innerlijk zowel de vriendelijke vorsten als de perfide Borgia's op een afstand. Door uw autonomie te bewaren, houdt u het initiatief; uw manoeuvres blijven uw eigen keus, niet de verdedigende reacties op het duwen en trekken om u heen.

Niet al te gauw naar de wapens grijpen kan op zichzelf een wapen zijn, vooral als u anderen zich laat uitputten in het gevecht en vervolgens van hun uitputting profiteert. In het oude China werd het koninkrijk Xing eens overvallen door het koninkrijk Qin. Huan, de heerser over een naburige provincie, vond dat hij Xing te hulp moest schieten, maar zijn raadsman adviseerde hem te wachten: 'Xing is nog niet verwoest,' zei hij, 'en Qin is nog niet uitgeput. Als Qin niet uitgeput is, kunnen [we] onmogelijk zeer invloedrijk worden. Bovendien, de verdienste van het steunen van een staat in gevaar is minder groot dan de verdienste van het tot nieuw leven wekken van een verwoeste.' Het argument van de raadsman won het en zoals hij had voorspeld verwierf Huan later roem door zowel Xing van de rand van de afgrond te redden, als later een uitgeput Qin te overwinnen. Hij bleef buiten de strijd tot de erin verwikkelde krachten elkaar hadden uitgeput, op welk moment hij veilig tussenbeide kon komen.

Dat is wat uw afzijdigheid van het strijdgewoel u biedt: tijd om uzelf in een positie te manoeuvreren van waaruit u van de situatie kunt profiteren zodra een partij begint te verliezen. U kunt het spel ook een stap verder

voeren, door beide partijen in een conflict uw steun toe te zeggen en intussen zo te manoeuvreren dat u degene bent die als winnaar uit de strijd komt. Dat is wat Castruccio Castracani, de heerser over de Italiaanse stad Lucca in de veertiende eeuw, deed toen hij een oog had op de stad Pistoia. Een beleg zou kostbaar zijn geweest, zowel levens als geld hebben gekost, maar Castruccio wist dat Pistoia twee rivaliserende partijen had, de Zwarten en de Witten, die elkaar haatten. Dus onderhandelde hij met de Zwarten en beloofde hen te helpen tegen de Witten; daarna beloofde hij de Witten dat hij hen zou helpen tegen de Zwarten. En Castruccio deed zijn beloften gestand – hij stuurde een leger naar een door de Zwarten beheerste poort van de stad, dat uiteraard door de schildwachten werd verwelkomd. Intussen drong een ander deel van zijn leger binnen via een door de Witten beheerste poort. In het centrum verenigden de twee legers zich, bezetten de stad, doodden de leiders van beide partijen, maakten een eind aan de interne strijd en namen Pistoia in voor Castruccio.

Door uw zelfstandigheid te bewaren kunt u kiezen wanneer mensen slaags raken – u kunt de bemiddelaar spelen, vrede sluiten terwijl u in feite uw eigen belangen veiligstelt. U kunt de ene partij steun beloven, zodat de andere u moet paaien met een beter bod. Of u kunt, zoals Castruccio, doen alsof u beide kanten kiest en de tegenstanders tegen elkaar uitspelen.

Vaak zult u in de verleiding komen om in een conflict de kant van de sterkste partij te kiezen, of de kant van de partij die u uiteindelijk in die alliantie het meest te bieden heeft. Dat is een riskante aangelegenheid. Het is immers moeilijk exact te voorspellen wie de winnaar zal worden. Maar ook als u goed gokt, loopt u het risico dat de sterkere partij u opslokt of dat u, als het erop aankomt, gewoon genegeerd en vergeten wordt. Kiest u de kant van de zwakkere partij, dan bent u natuurlijk ook verloren. Speel dus een spel van afwachten en u kúnt simpelweg niet verliezen.

Tijdens de Julirevolutie van 1830 in Frankrijk zat de inmiddels bejaarde staatsman Talleyrand in Parijs aan het raam en luisterde naar de beierende klokken die duidelijk maakten dat de rellen voorbij waren. Hij wendde zich tot een assistent en zei: ‘Aha, de klokken. We zijn aan de winnende hand.’ ‘Wie zijn we, *mon prince*?’ vroeg de assistent. Talleyrand gebaarde de man te

zwijgen en antwoordde: ‘Zeg geen woord! Morgen vertel ik je wie we zijn.’ Hij wist maar al te goed dat alleen dwazen zich halsoverkop in een situatie storten, dat degene die zich te snel bindt, manoeuvreerruimte verliest. Men heeft ook minder respect voor hem; misschien, denkt men, bindt hij zich morgen aan een andere zaak; hij heeft zich immers zo ijlings aan deze verplicht.

De aristocratische pose van onafhankelijkheid is in het bijzonder belangrijk voor wie respect moet verwerven. George Washington besefte dit toen hij de jonge Amerikaanse republiek op stevige bodem wilde grondvesten. Als president bezweek hij niet voor de verleiding om een bondgenootschap met Frankrijk of Engeland te sluiten, ondanks de druk daartoe die op hem werd uitgeoefend. Hij wilde dat het land respect verwierf door zijn onafhankelijkheid. Een verdrag met de Fransen zou op korte termijn misschien hebben geholpen, maar hij wist dat het op de lange duur effectiever zou zijn de autonomie van de natie te vestigen. Europa zou de Verenigde Staten als een gelijkwaardige mogendheid moeten beschouwen.

Denk eraan: u hebt een beperkte hoeveelheid energie en tijd. Elk aan andermans zaken verspild moment doet uw kracht afnemen. U bent misschien bang dat anderen u harteloos zullen noemen, maar het bewaren van uw zelfstandigheid en onafhankelijkheid zal u uiteindelijk meer respect opleveren en u in een machtspositie brengen waarin u kunt kíezen om anderen eigener beweging te helpen.

DEEL 2: BIND U AAN NIEMAND, MAAR LAAT ZE NAAR UW GUNST DINGEN

Zodra u toelaat dat mensen denken dat ze u op enigerlei wijze ‘bezitten’, bent u uw macht over hen kwijt. Als u uw gevoelens niet toont, zullen ze des te meer proberen bij u in het gevlij te komen. Door afstandelijk te blijven verwerft u macht, die het gevolg is van hún

opkijken naar u en hún gefrustreerd verlangen. Speel de Koningin-Maagd: bied hoop, maar nooit voldoening.

NALEVING VAN DE WET

Toen koningin Elizabeth I in 1558 de Engelse troon besteeg, spande men zich zeer in om een echtgenoot voor haar te vinden. De kwestie werd besproken in het parlement en was het gesprek van de dag tussen Engelsen van allerlei rang en stand. Ze waren het er vaak over oneens met wie ze moest trouwen, maar iedereen vond dat het zo gauw mogelijk moest gebeuren, want een koningin moest een koning hebben en erfgenamen baren voor het koninkrijk. De discussie duurde jaren voort. Intussen dongen de knapste en meest begerenswaardige vrijgezellen van het rijk – Sir Robert Dudley, de graaf van Essex, Sir Walter Raleigh – naar Elizabeths hand. Ze ontmoedigde hen niet, maar scheen geen haast te hebben en haar hints aangaande haar mogelijke favoriet spraken elkaar vaak tegen. In 1566 stuurde het parlement een delegatie naar Elizabeth om erop aan te dringen dat ze zou trouwen voordat ze te oud was om kinderen te baren. Ze ging niet in discussie en ontmoedigde de delegatie niet, maar bleef niettemin maagd.

Het subtiele spel dat Elizabeth met haar huwelijkskandidaten speelde, maakte haar geleidelijk het onderwerp van ontelbare seksuele fantasieën en het voorwerp van verering en aanbidding. De hofarts, Simon Forman, gebruikte zijn dagboek om zijn dromen over het ontmaagden van Elizabeth te beschrijven. Schilders beeldden haar af als Diana en andere godinnen. De dichter Edmund Spenser en anderen schreven lofliederen op de Koningin-Maagd. Ze werd ''s werelds keizerinne' genoemd, 'die deugdzame Virgo' die de wereld regeert en sterren in beweging zet. Tijdens gesprekken met haar maakten haar vele vrijers vrijmoedige seksuele toespelingen, een provocatie die door Elizabeth niet werd ontmoedigd. Ze deed al het mogelijke om hun belangstelling op te wekken en hen tegelijkertijd op een afstand te houden.

Koningen en prinsen in heel Europa wisten dat een huwelijk met Elizabeth de bezegeling zou zijn van een bondgenootschap tussen Engeland en de desbetreffende natie. De koning van Spanje dong naar haar hand,

evenals de prins van Zweden en de aartshertog van Oostenrijk. Ze wees hen allemaal hoffelijk af.

De belangrijkste diplomatieke kwestie van Elizabeths tijd was de opstand in Vlaanderen en de Lage Landen, indertijd Spaans bezit. Zou Engeland zijn alliantie met Spanje verbreken en Frankrijk als belangrijkste bondgenoot op het vasteland kiezen en aldus de Vlaamse en Nederlandse onafhankelijkheid aanmoedigen? In 1570 zag het ernaar uit dat een alliantie met Frankrijk de beste keus zou zijn voor Engeland. Frankrijk had twee begerenswaardige mannen van nobel bloed, de hertogen van Anjou en Alençon, broers van de Franse koning. Zou een van hen met Elizabeth trouwen? Beiden hadden hun pluspunten en Elizabeth hield de hoop van beiden levend. De kwestie bleef jarenlang ongewis. De hertog van Anjou bracht verscheidene bezoeken aan Engeland, kuste Elizabeth in het openbaar, gaf haar zelfs troetelnaampjes en ze scheen zijn genegenheid te beantwoorden. Terwijl ze met de twee broers flirtte, werd er een verdrag getekend dat de vrede tussen Frankrijk en Engeland bezegelde. In 1582 vond Elizabeth dat ze de hofmakerij kon beëindigen. Met name in het geval van de hertog van Anjou deed ze dat met grote opluchting: ter wille van de diplomatie had ze zich het hof laten maken door een man wiens aanwezigheid ze niet kon verdragen en die ze fysiek afstotelijk vond. Toen de vrede tussen Frankrijk en Engeland eenmaal was verzekerd, liet ze de glibberige hertog zo hoffelijk mogelijk vallen.

Tegen die tijd was Elizabeth te oud om kinderen te baren. Daardoor kon ze de rest van haar leven leiden zoals ze wilde en ze stierf als de Koningin-Maagd. Ze liet geen rechtstreekse erfgenaam achter, maar regeerde tijdens een periode van ongeëvenaarde vrede en culturele vruchtbaarheid.

Uitleg

Elizabeth had goede redenen om niet te trouwen: ze was getuige geweest van de vergissingen van haar nicht Mary, de koningin van Schotland. De Schotten, die er niets voor voelden door een vrouw te worden geregeerd, verwachtten van Mary dat ze zou trouwen, en verstandig zou trouwen. Een

huwelijk met een buitenlander zou in slechte aarde vallen, een voorkeursbehandeling voor een bepaald adellijk geslacht zou tot afschuwelijke rivaliteit leiden. Uiteindelijk koos Mary Lord Darnley, een katholiek, waarmee ze zich de wraak van de Schotse protestanten op de hals haalde en voor lange tijd onrust veroorzaakte.

Elizabeth wist dat een huwelijk vaak kan leiden tot de val van een vrouwelijk heerser; door te huwen met en zich te binden aan een bepaalde partij of natie raakt een koningin verwikkeld in conflicten die ze niet wenst, conflicten die haar uiteindelijk misschien boven het hoofd zullen groeien of tot een vruchteloze oorlog leiden. Bovendien wordt de echtgenoot de feitelijke heerser, die zich vaak van zijn vrouw, de koningin, tracht te ontdoen, zoals Darnley Mary probeerde kwijt te raken. Elizabeth leerde haar les goed. Ze had als heerseres twee doelstellingen: een huwelijk vermijden en oorlog vermijden. Ze wist deze twee doelstellingen te combineren door de mogelijkheid van een huwelijk te laten doorschemeren teneinde bondgenootschappen te sluiten. Het moment waarop ze zich aan een bepaalde kandidaat had gebonden, zou het moment zijn geweest waarop ze haar macht verloor. Ze moest raadselachtigheid en begeerlijkheid uitstralen, niemands hoop ondermijnen, maar nooit toegeven.

Gedurende dit levenslange spel van flirten en terugtrekken beheerste Elizabeth het land en iedere man die haar trachtte te veroveren. Als middelpunt van de aandacht beheerste zij het toneel. Door haar onafhankelijkheid te bewaren, beschermde Elizabeth haar macht en maakte van zichzelf een voorwerp van aanbidding.

Ik zou liever bedelares en vrijgezel zijn dan koningin en getrouwd.

KONINGIN ELIZABETH I, 1533–1603

MACHTSMIDDELEN

Aangezien macht grotendeels op uiterlijkheden berust, moet u de trucs leren die uw imago opvijzelen. Weigeren u aan een persoon of groep te binden is er een van. Wanneer u zich terughoudend opstelt, wekt u geen woede op,

maar een soort respect. U lijkt op slag machtig doordat u zichzelf ongrijpbaar maakt in plaats van toe te geven aan de groep of aan de relatie, zoals de meeste mensen doen. Dit aureool van macht wordt in de loop van de tijd alleen maar sterker: naarmate uw reputatie van onafhankelijk mens groeit, zullen meer mensen u gaan begeren, degene willen zijn aan wie u zich bindt. Begeerte is een virus: als we merken dat iemand door anderen wordt begeerd, zijn we geneigd die persoon eveneens begerenswaardig te vinden.

Zodra u zich bindt, is de magie verbroken. U wordt zoals ieder ander. Men zal allerlei slinkse methoden aanwenden om u over te halen u te binden. Men zal u geschenken aanbieden, u bedelven onder gunsten, allemaal om u aan zich te verplichten. Moedig die aandacht aan, stimuleer de belangstelling, maar bind u tot geen enkele prijs. Accepteer desgewenst de geschenken en gunsten, maar zorg ervoor uw innerlijke afstandelijkheid te bewaren. U mag uzelf niet door onachtzaamheid toestaan u tegenover iemand verplicht te voelen.

Bedenk echter: het doel is niet mensen afstoten of de schijn wekken dat u niet tot betrokkenheid in staat bent. Net als de Koningin-Maagd moet u het vuur aanwakkeren, belangstelling oproepen, mensen in de waan brengen dat ze u kunnen krijgen. Vervolgens moet u zich af en toe voor hun attenties gewonnen geven – maar nooit overdreven.

De Griekse soldaat en staatsman Alcibades speelde dit spel tot in de perfectie. Hij was de inspirator tot en leider van de grote Atheense vloot die in 414 v.C. Sicilië binnenviel. Toen afgunstige Atheners thuis hem ten val probeerden te brengen door hem te beschuldigen op grond van verzonnen aanklachten, liep hij, liever dan thuis terecht te staan, over naar de vijand, Sparta. Vervolgens, nadat de Atheners bij Syracuse waren verslagen, liep hij van Sparta over naar Perzië, hoewel de ster van Sparta juist rijzende was. Nu echter dongen zowel de Atheners als de Spartanen naar Alcibades' gunst vanwege zijn invloed op de Perzen, en de Perzen bedolven hem onder eerbetuigingen vanwege zijn invloed op de Atheners en de Spartanen. Hij deed iedereen beloften, maar bond zich aan niemand en had uiteindelijk alle troeven in handen.

Als u naar macht en invloed streeft, probeer dan de tactiek van Alcibades: stel uzelf op midden tussen twee concurrerende machten. Houd de ene partij het lokaas van uw hulp voor; de andere, die er altijd op uit is de vijand te overtreffen, zal eveneens naar uw gunst dingen. Wanneer beide partijen om uw aandacht strijden, zult u onmiddellijk invloedrijk en begerenswaardig lijken. Er zal u meer macht in de schoot vallen dan indien u zich overhaast aan één partij had gebonden. Om deze tactiek te perfectioneren moet u zichzelf innerlijk vrij houden van emotionele betrokkenheid en iedereen in uw omgeving beschouwen als een pion op weg naar de top. U mag zich niet in dienst stellen van enigerlei zaak.

Tijdens de verkiezingsstrijd om het Amerikaanse presidentschap in 1968 voerde Henry Kissinger een telefoongesprek met het team van Richard Nixon. Kissinger had samengewerkt met Nelson Rockefeller, die vergeefs had geprobeerd de Republikeinse kandidaat te worden. Nu bood Kissinger aan om het Nixon-kamp te voorzien van waardevolle inside-informatie over de vredesonderhandelingen aangaande Vietnam die juist in Parijs werden gehouden. Hij had iemand in het onderhandelaarsteam die hem op de hoogte hield van de laatste ontwikkelingen. Het Nixon-team ging gretig op zijn aanbod in.

Tegelijkertijd echter benaderde Kissinger ook de Democratische kandidaat, Hubert Humphrey, en bood hem zijn hulp aan. Humphreys medewerkers vroegen hem inside-informatie over Nixon en hij gaf die. ‘Luister,’ zei Kissinger tegen Humphreys medewerkers, ‘ik heb al jaren een hekel aan Nixon.’ In werkelijkheid had hij geen belangstelling voor een van beide partijen. Wat hij in feite wilde, was wat hij kreeg: de belofte van een hoge ministerspost van zowel Nixon als Humphrey. Wie de verkiezingen ook won, Kissingers carrière was verzekerd.

Nixon won en Kissinger nam plichtsgetrouw zijn ministerspost in. Desondanks zorgde hij er voor nooit te zeer een Nixon-aanhanger te lijken. Toen Nixon in 1972 werd herkozen, werden mensen die hem veel trouwer waren geweest dan Kissinger ontslagen. Kissinger was ook de enige hoge Nixon-medewerker die Watergate overleefde en onder de volgende

president, Gerald Ford, diende. Door enige afstand te houden, gedijde hij in woelige tijden.

Degenen die een dergelijke strategie toepassen worden vaak een bijzonder fenomeen gewaar: mensen die uit zijn op de steun van anderen ondervinden doorgaans maar weinig respect; men hoeft immers nauwelijks moeite te doen hun steun te verwerven, terwijl degenen die zich terughoudend opstellen juist aller aandacht krijgen. Hun afstand houden maakt hen sterk en uiteindelijk zal iedereen aan de kant van de sterkste willen staan.

Toen Picasso, na aanvankelijke jaren van armoede, de meest succesvolle kunstenaar ter wereld was geworden, speelde hij concurrerende handelaars tegen elkaar uit door te doen alsof hij geen belangstelling had voor hun diensten. Zijn tactiek dreef hen tot razernij en terwijl ze om hem vochten, stegen zijn prijzen. Toen Henry Kissinger als minister van Buitenlandse Zaken een vriendschapsverdrag met de Sovjet-Unie wilde sluiten, deed hij geen concessies, maakte geen verzoenende gebaren, maar zocht toenadering tot China. Het maakte de Sovjets zowel woedend als bang – ze waren politiek gezien al geïsoleerd en vreesden verder isolement als de Verenigde Staten en China elkaar vonden. Kissingers zet dreef hen naar de onderhandelingstafel. Deze tactiek heeft een parallel in de verleiding: als u een vrouw wilt verleiden, adviseert Stendhal, maak dan eerst haar zuster het hof.

Houd afstand en men zal naar u toe komen. Het zal een uitdaging worden om uw genegenheid te veroveren. Zolang u de Koningin-Maagd navolgt en hun hoop levend houdt, zult u een magneet van aandacht en begeerte blijven.

Symbool: de Koningin-Maagd. Het middelpunt van aandacht, begeerte en aanbidding. Nooit toegevend aan deze of gene kandidaat laat de Koningin-Maagd iedereen als planeten om haar heen draaien, niet in staat haar invloedssfeer te verlaten, maar nooit dichterbij haar komend.

Jurisprudentie: Bind u niet aan iets of iemand, want dat staat gelijk aan slaaf zijn, slaaf van iedereen. Onafhankelijkheid is kostbaarder dan het geschenk in ruil waarvoor ze wordt verloren. Geef er de voorkeur aan vele mensen van u te laten afhangen in plaats van afhankelijk te zijn van één enkele persoon. Bovenal, houd u vrij van betrokkenheid en verplichtingen – ze zijn het werktuig van een ander om u in zijn macht te krijgen. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Deze wet (beide delen) zal zich tegen u keren als u haar te ver doorvoert. Het hier voorgestelde spel is subtiel en moeilijk; als het te lang doorgaat of tussen te veel kandidaten, zult u geen begeerte maar wantrouwen opwekken. Men zal erdoorheen gaan kijken en de belangstelling verliezen. Misschien vindt u het uiteindelijk de moeite waard u aan een partij te binden – al is het maar voor de schijn, om te bewijzen dat u in staat bent tot betrokkenheid.

Zelfs dan echter is het bewaren van uw innerlijke onafhankelijkheid, voorkomen dat u emotioneel betrokken raakt, de sleutel. Houd de onuitgesproken mogelijkheid open dat u elk moment kunt weggaan en uwvrijheid kunt terugeisen wanneer de partij waarvoor u hebt gekozen begint af te brokkelen. De vrienden die u hebt gemaakt terwijl er naar uw gunsten werd gedongen, zullen u volop plaatsen aanbieden waar u naartoe kunt zodra u het zinkende schip verlaat.

WET

21

SUKKELS VANGT U MET SUKKELS: DOE U DOMMER VOOR DAN UW DOELWIT

UITSPRAAK

Niemand voelt zich graag dommer dan de ander. Het is dan ook de kunst ervoor te zorgen dat uw slachtoffers zich slim voelen – niet zomaar slim, maar slimmer dan u. Als ze daar eenmaal van overtuigd zijn, zullen ze nooit vermoeden dat u andere bedoelingen hebt.

NALEVING VAN DE WET

In de winter van 1872 bezocht de Amerikaanse financier Asbury Harpending Londen, toen hij een telegram kreeg: in het westen van Amerika was een diamantmijn ontdekt. Het telegram kwam uit betrouwbare

bron, van Ralston Roberts, de eigenaar van de Bank of California, maar Harpending beschouwde het desondanks als een grap, waarschijnlijk vanwege de recente ontdekking van enorme diamantmijnen in Zuid-Afrika. Natuurlijk, toen de eerste meldingen van goudvondsten in het westen van de Verenigde Staten waren binnengekomen, was iedereen sceptisch geweest en toch waren ze waar gebleken. Maar een diamantmijn in het westen! Harpending liet het telegram zien aan zijn collega-financier baron Rothschild (een van de rijkste mannen ter wereld) en zei dat het een grap moest zijn. De baron echter antwoordde: ‘Wees daar maar niet te zeker van. Amerika is een heel groot land. Het heeft de wereld al heel wat verrassingen bereid. Misschien heeft het er nog meer in petto.’ Prompt nam Harpending de eerste boot terug naar Amerika.

Toen hij in San Francisco aankwam, heerste daar een opgewonden sfeer, die deed denken aan de goudkoorts van het eind van de jaren 1840. De diamantmijn was gevonden door twee goudzoekers, Arnold en Slack, die weinig mededeelzaam waren. Ze hadden de ligging, in Wyoming, niet bekendgemaakt, maar hadden er enkele weken tevoren een uiterst gerespecteerd mijnbouwkundige mee naartoe genomen, via een grote omweg, om te voorkomen dat hij de locatie achterhaalde. Daar had de deskundige toegekeken terwijl de goudzoekers diamanten dolven. Weer in San Francisco was de expert met de stenen naar verschillende juweliers gegaan en een van hen had de waarde op 1,5 miljoen dollar geschat.

Er is niets waarop de mens trotser is dan op intellectuele bekwaamheid, want deze verleent hem zijn dominerende plaats in de dierenwereld. Het is uitermate ondoordacht iemand te laten merken dat men in dit opzicht zonder meer superieur aan hem is en het anderen eveneens te laten merken […] Dientengevolge, hoewel status en rijkdom altijd mogen rekenen op een eerbiedige behandeling in de samenleving, is dat iets wat intellectuele bekwaamheid nooit kan verwachten; genegeerd worden is de grootste gunst die haar wordt betoond en als mensen haar al opmerken, is het omdat ze haar als een staaltje van schaamteloosheid beschouwen of anders als iets waarop de bezitter geen legitiem recht heeft en waarop hij zich durft te beroemen, en als vergelding en wraak voor zijn gedrag trachten de mensen hem heimelijk op een andere wijze te vernederen en als ze daarmee wachten, is het alleen op een geschikte gelegenheid. Een mens kan zo nederig mogelijk zijn in zijn gedrag en de mensen er desondanks zelden toe krijgen zijn misdaad, dat hij intellectueel boven hen staat, door de vingers te zien. In de Garden of Roses maakt Sadi de opmerking: ‘U dient te weten dat dwaze mensen honderdvoudig afkeriger staan tegenover een ontmoeting met de wijzen dan de wijzen onwelwillend staan tegenover het

gezelschap van de dwazen.' Anderzijds is het een ware aanbeveling dom te zijn. Want zoals warmte aangenaam is voor het lichaam, zo doet het de geest goed haar superioriteit te voelen, en een mens zal gezelschap zoeken dat hem dit gevoel zal geven, even instinctief als hij het vuur zal naderen of in de zon zal lopen als hij warm wil worden. Dit betekent echter dat hij niet geliefd zal zijn vanwege zijn superioriteit en als een mens geliefd wil zijn, moet hij intellectueel inferieur zijn.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Harpending en Roberts verzochten Arnold en Slack met hen naar New York te gaan, waar de juwelier Charles Tiffany de oorspronkelijke taxaties zou verifiëren. De goudzoekers reageerden terughoudend – ze roken lont: waren die stadse gladakkers wel te vertrouwen? Stel dat Tiffany en de financiers erin slaagden de hele mijn in te pikken? Roberts probeerde hun angst te sussen door hun honderdduizend dollar te geven, plus driehonderdduizend dollar in onderpand. Als de koop doorging, zouden ze nog eens driehonderdduizend dollar krijgen. De goudzoekers stemden ermee in.

Het groepje reisde naar New York, waar een bijeenkomst werd belegd in het huis van generaal Samuel L. Barlow. De crème de la crème van de stadsaristocratie was er aanwezig: generaal George Brinton McClellan, de opperbevelhebber van de Unie-strijdmacht tijdens de burgeroorlog; generaal Benjamin Butler; Horace Greeley, de hoofdredacteur van de *New York World*; Harpending, Roberts en Tiffany. Alleen Slack en Arnold ontbraken – ze hadden besloten de stad als toeristen te gaan bezichtigen.

Toen Tiffany verkondigde dat de stenen echt en een fortuin waard waren, konden de financiers hun opwinding nauwelijks onderdrukken. Ze telegrafeerden naar Rothschild en andere magnaten, vertelden hun over de diamantmijn en nodigden hen uit mee te investeren. Van de goudzoekers eisten ze dat ze nog één test mochten doen. Ze stonden erop dat een mijnbouwdeskundige van hun keuze Slack en Arnold naar de mijn zou vergezellen om de rijkdom te verifiëren. De goudzoekers gingen met tegenzin akkoord. Intussen, zeiden ze, moesten ze terug naar San Francisco. De door Tiffany onderzochte stenen lieten ze in bewaring achter bij Harpending.

Enkele weken later trof een zekere Henry Janin, de beste mijnbouwkundige van het land, de goudzoekers in San Francisco. Janin was

een geboren scepticus en vastbesloten zich ervan te vergewissen dat de mijn geen bedrog was. Hij werd vergezeld door Harpending en enkele andere geïnteresseerde financiers. Net als bij de eerste deskundige leidden de goudzoekers de groep door een ingewikkelde doolhof van cañons, zodat ze absoluut niet meer wisten waar ze waren. Bij de mijn keken de financiers vol verbazing toe terwijl Janin de omgeving omwoelde, mierenhopen afgroef, rotsblokken omkeerde en smaragden, robijnen, saffieren en vooral diamanten vond. Het graven duurde acht dagen en ten slotte was Janin overtuigd. Hij verzekerde de beleggers dat ze het rijkste veld in de geschiedenis van de mijnbouw hadden gevonden. 'Met honderd man en goede werktuigen,' hield hij hun voor, 'durf ik te garanderen dat ik elke dertig dagen voor één miljoen dollar aan diamanten kan verzenden.'

Enkele dagen later keerden Roberts, Harpending en hun metgezellen terug naar San Francisco en gingen snel tot actie over om via particuliere beleggers een fonds van 10 miljoen dollar te vormen. Maar eerst moesten ze Arnold en Slack kwijt zien te raken. Dat betekende dat ze hun opwinding moesten verbergen – ze wilden de werkelijke waarde van het veld onder geen beding onthullen. Dus hielden ze zich van de domme. Wie zal zeggen of Janin gelijk heeft, zeiden ze tegen de goudzoekers; misschien is de mijn niet zo rijk als we denken. Het maakte de goudzoekers alleen maar boos. De financiers gooiden het over een andere boeg en hielden de twee mannen voor dat als ze per se aandelen in de mijn wilden hebben, de gewetenloze magnaten die de onderneming leidden hen uiteindelijk het vel over de oren zouden halen; het was, zeiden ze, veel beter de al aangeboden zevenhonderdduizend dollar – in die tijd een gigantisch bedrag – aan te nemen en hun inhaligheid te laten varen. De goudzoekers leken dit in te zien en stemden er ten slotte mee in het geld aan te nemen en in ruil daarvoor de rechten op de mijn over te dragen aan de financiers en kaarten te tekenen.

Het nieuws over de mijn verspreidde zich als een lopend vuur. Goudzoekers zwermden uit over Wyoming. Intussen begonnen Harpending en zijn groep de miljoenen die ze via hun beleggers bijeen hadden gebracht uit te geven; ze schaften werktuigen aan, namen de beste vaklui in dienst en richtten luxueuze kantoren in New York en San Francisco in.

Enkele weken later, tijdens hun eerste tocht naar de mijn, ontdekten ze de bittere waarheid: er was niet één diamant of robijn te vinden. Het was allemaal nep. Zonder het te beseffen had Harpending de rijkste mannen ter wereld meegesleept in de grootste zwendel van de eeuw.

Uitleg

Arnold en Slack slaagden in hun onthutsende zwendel door geen gebruik te maken van een pseudo-ingenieur of door Tiffany om te kopen; alle experts waren echt geweest en hadden stuk voor stuk oprecht in het bestaan van de mijn en de waarde van de stenen geloofd. Ze waren door niemand anders in de luren gelegd dan door Arnold en Slack zelf. De twee mannen leken zulke kinkels, zo onnozel, zo naïef, dat niemand hen zelfs maar een ogenblik in staat had geacht tot een dergelijke gedurfde zwendel. De goudzoekers hadden gewoon de wet nageleefd die zegt dat je dommer moet lijken dan je doelwit – het eerste gebod van de bedrieger.

De logistiek van de zwendel was erg simpel geweest. Maanden voordat Arnold en Slack de 'ontdekking' van de diamantmijn bekendmaakten, waren ze naar Europa gereisd, waar ze voor circa twaalfduizend dollar (een deel van het geld dat ze hadden overgehouden uit hun tijd als gouddelver) echte edelstenen hadden gekocht. Vervolgens hadden ze de 'mijn' met deze stenen vervalst, die door de eerste expert werden opgegraven en naar San Francisco gebracht. De juweliers die deze stenen hadden getaxeerd, met inbegrip van Tiffany zelf, hadden zich laten meeslepen en de waarde sterk overschat. Vervolgens gaf Roberts de goudzoekers honderdduizend dollar als borgsom en onmiddellijk na hun tocht naar New York gingen ze naar Amsterdam, waar ze enkele zakken ruwe stenen kochten alvorens naar San Francisco terug te keren. De tweede keer dat ze de mijn voorzagen van zelfgemaakte diamanten, waren er veel meer stenen te vinden.

De doeltreffendheid van het plan berustte echter niet op dergelijke trucs, maar op het feit dat Arnold en Slack hun rol vlekkeloos speelden. Tijdens hun reis naar New York, waar ze contact hadden met miljonairs en magnaten, speelden ze hun boerenkinkel-imago uit, droegen broeken en jassen die enkele maten te klein waren en deden ongelovig bij alles wat ze in

de grote stad zagen. Niemand geloofde dat die twee boertjes-van-buten de sluwste, meest gewetenloze financiers van die tijd zouden kunnen bedotten. En toen Harpending, Roberts en zelfs Rothschild het bestaan van de mijn eenmaal hadden geaccepteerd, zou iedereen die eraan twijfelde tegelijk de intelligentie van 's werelds meest geslaagde zakenlieden in twijfel hebben getrokken.

Harpendings reputatie lag aan scherven en hij kwam er nooit meer bovenop; Rothschild had zijn lesje geleerd en trapte nooit meer in een zwendel; Slack streek zijn geld op en verdween met de noorderzon. Arnold ging gewoon naar huis in Kentucky. Zijn verkoop van de mijnrechten was tenslotte legitiem geweest; de kopers hadden de beste adviezen ingewonnen en als de mijn nu uitgeput was, was dat hun probleem. Arnold gebruikte zijn geld om zijn boerderij uit te breiden en zelf een bank te openen.

MACHTSMIDDELEN

Het gevoel dat een ander intelligenter is dan wij, is nagenoeg ondraaglijk. We proberen het gewoonlijk op uiteenlopende manieren te rechtvaardigen: 'Hij heeft alleen boekenkennis, terwijl ik echte kennis bezit.' 'Haar ouders hebben een dure opleiding voor haar betaald. Als mijn ouders net zoveel geld hadden gehad, als ik zo bevoorrecht was geweest…' 'Hij is niet zo slim als hij zelf denkt.' En, *last but not least*: 'Ze weet op haar kleine gebied misschien meer dan ik, maar daarbuiten is ze helemaal niet zo intelligent. Zelfs Einstein was buiten zijn vakgebied een domoor.'

Voor de ijdelheid van de mens is het idee dat hij intelligent is van belang. Vandaar dat het van doorslaggevende betekenis is dat u iemands denkvermogen nooit beschimpt of in twijfel trekt. Het is een onvergeeflijke zonde. Als u deze ijzeren regel echter in uw voordeel kunt benutten, openen zich allerlei mogelijkheden tot misleiding. Verzeker mensen op onbewust niveau ervan dat ze intelligenter zijn dan u of dat u zelfs een beetje een oen bent, en u kunt hen om uw vinger winden. Het gevoel van intellectuele superioriteit dat u hun geeft zal hun achterdochtspieren doen verslappen.

In 1865 wilde de Pruisische kanselier Otto von Bismarck dat Oostenrijk een bepaald verdrag zou ondertekenen. Het verdrag was volledig in het belang van Pruisen en schadelijk voor de belangen van Oostenrijk, en Bismarck zou strategisch te werk moeten gaan om de Oostenrijkers ermee te laten instemmen. De Oostenrijkse onderhandelaar, graaf Blome, was een hartstochtelijk kaartspeler. Hij speelde bij voorkeur *quinze* en zei vaak dat je iemands karakter kon beoordelen aan de manier waarop hij *quinze* speelde. Bismarck kende deze stelregel van Blome.

De avond voordat de onderhandelingen zouden beginnen betrok Bismarck Blome quasi-argeloos in een spel *quinze*. De Pruis zou later schrijven: 'Het was de allerlaatste keer dat ik *quinze* speelde. Ik speelde zo roekeloos dat iedereen versteld stond. Ik verloor enkele duizenden thalers [de valuta van die tijd], maar ik slaagde erin [Blome] voor de gek te houden, want hij dacht dat ik roekelozer was dan het geval is en ik haalde bakzeil.' Bismarck deed zich niet alleen roekeloos voor, maar gedroeg zich ook als een hersenloze dwaas, zei belachelijke dingen en praatte, wat geëxalteerd, honderduit.

Dit alles gaf Blome het gevoel dat hij waardevolle informatie had vergaard. Hij wist dat Bismarck agressief was; de Pruis had die naam reeds en zijn manier van spelen had het bevestigd. En agressieve mannen, wist Blome, kunnen dwaze, overhaaste dingen doen. Toen het moment aanbrak om het verdrag te ondertekenen, dacht Blome dan ook dat hij in het voordeel was. Een roekeloze dwaas als Bismarck, dacht hij, is niet in staat tot kille berekening en misleiding, en dus wierp hij slechts een vluchtige blik op het verdrag voordat hij het ondertekende. De inkt was nog maar nauwelijks droog of een verheugde Bismarck riep in zijn gezicht: 'Nou, ik had nooit gedacht dat ik een Oostenrijks diplomaat bereid zou vinden dít document te ondertekenen!'

De Chinezen kennen de uitdrukking 'Je vermommen als een varken om de tijger te doden'. Het verwijst naar een oude jachttactiek, waarbij de jager zich in de huid en de snuit van een varken hult en zijn geknor nadoet. De machtige tijger denkt dat er een varken aankomt en laat het dichterbij

komen, genietend van het vooruitzicht op een makkelijk maaltje. Het is echter de jager die het laatst lacht.

Je voordoen als een varken doet wonderen tegenover degenen die, net als tijgers, arrogant en overdreven zelfverzekerd zijn; hoe makkelijker ze denken dat u wel te verschalken bent, hoe makkelijker u de bordjes kunt verhangen. Deze truc is ook nuttig indien u ambitieus bent, maar een plaats onderaan in de hiërarchie inneemt. Minder intelligent lijken dan u bent, een beetje dom zelfs, is de volmaakte vermomming. Zorg dat u eruitziet als een onschadelijk varken en niemand zal geloven dat u gevaarlijke ambities koestert. Misschien krijgt u zelfs promotie omdat u zo aardig en serviel lijkt. Claudius, voordat hij keizer van Rome werd, en de prins van Frankrijk die later Lodewijk XIII werd, hanteerden deze tactiek wanneer hun meerderen hen ervan verdachten een oogje op de troon te hebben. Doordat ze als jongeman de dwaas speelden, werden ze met rust gelaten. Toen het moment aanbrak om toe te slaan en krachtdadig en beslist op te treden, verrasten ze iedereen.

De meest voor de hand liggende kwaliteit om te bagatelliseren is intelligentie, maar waarom zou u daarmee volstaan? Smaak en eruditie scoren op de ijdelheidsschaal bijna even hoog als intelligentie. Geef mensen het gevoel dat ze erudieter zijn dan u en ze laten hun achterdocht varen. Zoals Arnold en Slack wisten kan een houding van volslagen naïviteit wonderen doen. Die chique financiers lachten hen achter hun rug uit, maar wie lachte uiteindelijk het best? Breng mensen globaal genomen in de waan dat ze gevoeliger en erudieter zijn dan u. Ze zullen u in hun omgeving dulden omdat u maakt dat ze zichzelf beter voelen, en hoe langer u in hun omgeving verkeert, hoe meer kansen u krijgt om hen te misleiden.

Symbool: de opossum. Door zich dood te houden, houdt de opossum zich van de domme. Menig roofdier heeft hem daarom met rust gelaten. Wie zou geloven dat zo'n lelijk, onintelligent, zenuwachtig schepseltje in staat is tot zoveel misleiding?

Jurisprudentie: Weet gebruik te maken van domheid; de verstandigste man speelt zijn troef op tijd uit. Er zijn momenten waarop de hoogste wijsheid bestaat uit schijnbare onwetendheid – u moet niet onwetend zijn, maar onwetendheid kunnen veinzen. Het heeft weinig zin wijs te zijn te midden van dwazen en verstandig te midden van gekken. Wie zich voordoet als een dwaas, is geen dwaas. De beste manier om door iedereen goed te worden ontvangen, is u kleden in de huid van de meest domme bruut. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Het is zelden lonend de ware aard van uw intelligentie te tonen; wen u eraan haar te allen tijde te bagatelliseren. Als mensen ongewild de waarheid ontdekken – dat u in feite veel intelligenter bent dan u eruitziet – zullen ze u des te meer bewonderen omdat u discreet bent in plaats van met uw genialiteit te pronken. U kunt zich aan het begin van uw klim naar de top natuurlijk niet al te dom voordoen; u moet uw meerderen, op een subtiele manier, laten merken dat u slimmer bent dan de concurrenten om u heen. Maar naarmate u de ladder beklimt moet u uw genialiteit enigermate proberen te verhullen.

Er is echter een situatie waarin het loont het tegenovergestelde te doen: wanneer u een geval van misleiding kunt toedekken onder een vertoon van intelligentie. Wat intelligentie betreft is het zoals bij de meeste dingen de schijn die telt. Als u gezag en kennis lijkt te hebben, zullen mensen geloven wat u zegt. Dit kan heel nuttig zijn om u uit een netelige situatie te redden.

De kunsthandelaar Joseph Duveen woonde in New York eens een soiree bij in het huis van een magnaat aan wie hij kort tevoren voor veel geld een Dürer had verkocht. Onder de gasten was een jonge Franse kunstcriticus die buitengewoon deskundig en zelfverzekerd leek. De dochter van de magnaat, die indruk op hem wilde maken, liet hem de Dürer zien, die nog niet was opgehangen. De criticus bestudeerde hem enige tijd en zei ten slotte: ‘Weet u, ik geloof niet dat deze Dürer echt is.’ Hij volgde de jonge vrouw toen ze naar haar vader toe rende om hem te vertellen wat hij had

gezegd en luisterde toe terwijl de magnaat zich diep verontrust tot Duveen wendde voor geruststelling. Duveen lachte alleen maar. ‘Bijzonder amusant,’ zei hij. ‘Weet u, jongeman, dat minstens twintig kunstkenners hier en in Europa er eveneens in zijn getrapt en gezegd hebben dat die ets niet echt is? Nu hebt u dezelfde vergissing begaan.’ De Fransman liet zich intimideren door Duveens zelfverzekerde toon en gezaghebbende houding en verontschuldigde zich voor zijn fout.

Duveen wist dat de kunstmarkt overspoeld werd door vervalsingen en dat vele schilderijen ten onrechte aan oude meesters werden toegeschreven. Hij deed zijn best om echt van vals te onderscheiden, maar in zijn ijver om te verkopen overdreef hij vaak de authenticiteit van een werk. Het belangrijkste voor hem was dat de koper geloofde dat hij een Dürer had gekocht en dat Duveen zelf iedereen van zijn ‘deskundigheid’ overtuigde met zijn houding van onberispelijk gezag. Het is dan ook belangrijk dat u indien nodig de professor kunt spelen en zo’n houding nooit om de houding zelf aanneemt.

WET
22

PAS DE OVERGAVE-TACTIEK TOE: ZET ONMACHT OM IN MACHT

UITSPRAAK

Als u zwakker bent, vecht dan nooit omwille van de eer; geef u liever over. Overgave geeft u tijd om u te herstellen, tijd om uw overwinnaar te kwellen en te ergeren, tijd om te wachten tot zijn macht taant. Gun hem niet de voldoening van strijd met en overwinning op u – geef u over. Door hem de andere wang toe te keren, maakt u hem kwaad en onzeker. Smeed overgave om tot een machtsinstrument.

OVERTREDING VAN DE WET

Het eiland Mélos of Milo is strategisch gelegen midden in de Middellandse Zee. In de klassieke oudheid werden de zee en de kustgebieden rondom

Griekenland beheerst door de stad Athene, maar Mélos was oorspronkelijk gekoloniseerd door Sparta, op de Peloponnesus. Tijdens de Peloponnesische Oorlog weigerden de Mélosiërs een bondgenootschap met Athene te sluiten en ze bleven trouw aan Moeder Sparta. In 416 v.C. stuurden de Atheners een expeditieleger naar Mélos. Alvorens echter een grootscheepse aanval te beginnen stuurden ze een afvaardiging om de Mélosiërs te overreden zich over te geven en bondgenoot te worden in plaats van te worden verslagen en verwoest.

'Jullie weten net zo goed als wij,' zeiden de afgevaardigden, 'dat de mate van gerechtigheid afhankelijk is van de gelijkheid in overredingskracht, dat de machtigen doen wat in hun macht ligt en dat de zwakken accepteren wat ze moeten accepteren.' Toen de Mélosiërs antwoordden dat dit in tegenspraak was met het begrip eerlijk spel, zeiden de Atheners dat degenen die de macht hebben bepalen wat wel of niet eerlijk is. De Mélosiërs wierpen tegen dat dit gezag de goden toekwam, niet de stervelingen. 'Onze kijk op de goden en onze kennis van de mens,' antwoordde een lid van de Atheense delegatie, 'brengen ons tot de slotsom dat het een algemeen geldende en noodzakelijke natuurwet is over zoveel mogelijk te regeren.'

DE KASTANJEBOOM EN DE VIJGENBOOM

Een man die in een vijgenboom was geklommen, boog de takken naar zich toe en plukte de rijpe vruchten, die hij vervolgens in zijn mond stopte om ze met zijn harde tanden te verbrijzelen en te kauwen. De kastanjeboom, die dit zag, liet zijn lange takken zwaaien en riep met luid geritsel uit: 'O Vijgenboom! Hoeveel minder beschermd door de natuur ben jij dan ik. Zie hoe mijn nakomelingen in grote drommen groeien, eerst gehuld in tere windselen met daaroverheen de harde, maar zacht gevoerde bolster. En, niet tevreden met zoveel zorg, heeft de natuur ons bovendien deze scherpe, dicht bijeen staande stekels gegeven, opdat 's mensen hand ons niet zal deren.' De vijgenboom begon te lachen en toen hij was uitgelachen, zei hij: 'Je weet best dat de mens zo vindingrijk is dat hij zelfs jou van je kinderen zal beroven. Maar in jouw geval zal hij dat doen met behulp van stokken en stenen, en wanneer ze geveld zijn, zal hij ze met zijn voeten vertrappen of met stenen slaan, zodat je nakomelingen verpletterd en verminkt uit hun wapenrusting komen, terwijl ik voorzichtig door zijn handen word betast en nooit, zoals jij, met ruwheid.'

LEONARDO DA VINCI, 1452–1519

De Mélosiërs wilden niet toegegeven. Sparta, zo zeiden ze, zou hun te hulp komen. De Atheners wierpen tegen dat de Spartanen behoudende, praktisch ingestelde mensen waren en Mélos niet zouden helpen, aangezien ze daarbij niets te winnen en veel te verliezen hadden.

Ten slotte begonnen de Mélosiërs over eer en het principe van verzet tegen brute kracht. 'Laat jullie niet op een dwaalspoor brengen door een vals eergevoel,' zeiden de Atheners. 'Eer ruïneert mensen vaak wanneer ze zich gesteld zien tegenover een onmiskenbaar gevaar dat op de een of andere manier hun trots prikkelt. Het is geen schande te wijken voor de grootste stad van Hellas wanneer ze u zulke redelijke voorwaarden aanbiedt.' Het debat eindigde. De Mélosiërs bespraken de kwestie onderling en besloten op de hulp van de Spartanen te vertrouwen, de wil van de goden en de juistheid van hun zaak. Hoffelijk wezen ze het aanbod van de Atheners van de hand.

Enkele dagen later vielen de Atheners Mélos binnen. De Mélosiërs vochten dapper, zelfs zonder de Spartanen, die hen niet kwamen redden. Het vergde verscheidene pogingen voordat de Atheners de hoofdstad konden omsingelen en belegeren, maar ten slotte gaven de Mélosiërs zich over. De Atheners verspilden geen tijd – ze brachten alle mannen in de soldatenleeftijd die ze te pakken konden krijgen ter dood, verkochten de vrouwen en kinderen als slaven en bevolkten het eiland opnieuw met hun eigen kolonisten. Slechts een handvol Mélosiërs overleefde het.

Uitleg

De Atheners waren een van de meest eminente, praktische volkeren in de geschiedenis en ze legden de Mélosiërs het meest praktische argument voor dat ze kenden: als je zwakker bent, heb je niets te winnen bij het voeren van een zinloze strijd. Niemand komt de zwakken te hulp - daarmee zou men slechts zichzelf in gevaar brengen. De zwakken staan alleen en moeten zich overgeven. Met vechten win je niets, alleen het martelaarschap, en een heleboel mensen die niet in je zaak geloven zullen daarbij omkomen.

Voltaire woonde als balling in Londen in een tijd dat de anti-Franse sentimenten op hun hevigst waren. Toen hij op een dag over straat liep, bemerkte hij dat hij was omringd door een woedende menigte. 'Knoop hem op. Knoop die Fransman op,' schreeuwden ze. Kalm voegde Voltaire de menigte de volgende

woorden toe: 'Mannen van Engeland! U wilt mij doden omdat ik een Fransman ben. Ben ik niet reeds genoeg gestraft doordat ik niet als Engelsman ben geboren?' De menigte bejubelde zijn bedachtzame woorden en begeleidde hem veilig terug naar zijn onderkomen.

IN: CLIFTON FADIMAN (RED.), *THE LITTLE, BROWN BOOK OF ANECDOTES*

Zwakheid is geen zonde en kan zelfs een kracht worden als u haar goed leert uitspelen. Als de Mélosiërs zich hadden overgegeven, hadden ze de Atheners op subtiele manieren kunnen tegenwerken of maximaal van het bondgenootschap kunnen profiteren, om dat op te zeggen wanneer de Atheners zelf verzwakt waren, zoals enkele jaren later het geval was. Kansen keren en de machtigen worden vaak omvergeworpen. Overgave verhult grote macht: ze verleidt de vijand tot zelfgenoegzaamheid en geeft u tijd om terug te slaan, tijd om te ondermijnen, tijd om wraak te nemen. Offer die tijd nooit op in ruil voor eer in een gevecht dat u niet kunt winnen.

Zwakke mensen wijken nooit wanneer ze daar goed aan zouden doen.
KARDINAAL DE RETZ, 1613–1679

NALEVING VAN DE WET

In de jaren twintig van de twintigste eeuw bekeerde de Duitse schrijver Bertolt Brecht zich tot het communisme. Zijn toneelstukken, essays en gedichten vormden sinds die tijd een afspiegeling van zijn revolutionaire hartstocht en hij probeerde over het algemeen zich ideologisch zo duidelijk mogelijk uit te spreken. Toen Hitler in Duitsland aan de macht kwam, werden Brecht en zijn communistische collega's gebrandmerkt. Hij had vele vrienden in de Verenigde Staten – Amerikanen die met zijn overtuigingen sympathiseerden en Duitse intellectuelen die voor Hitler waren gevlucht. In 1941 emigreerde Brecht dan ook naar de Verenigde Staten en vestigde zich in Los Angeles, waar hij zijn brood hoopte te verdienen in de filmwereld.

In de daaropvolgende jaren schreef Brecht filmscenario's met een onmiskenbaar antikapitalistische strekking. Hij had weinig succes in Hollywood en besloot in 1947, toen de oorlog was afgelopen, naar Europa terug te keren. In datzelfde jaar echter begon de Congrescommissie inzake

on-Amerikaanse Activiteiten haar onderzoek naar vermeende communistische infiltratie in Hollywood. De commissie vergaarde informatie over Brecht, die het marxisme zo openlijk had omarmd, en op 19 september 1947, slechts een maand voordat hij de Verenigde Staten wilde verlaten, ontving hij een dagvaarding om voor de commissie te verschijnen. Behalve Brecht werd ook een aantal andere schrijvers, producers en regisseurs opgeroepen en zijn groep werd bekend als de Hollywood 19.

Alvorens naar Washington te gaan kwam de Hollywood 19 bijeen om een plan de campagne te bespreken. Ze besloten tot een confronterende aanpak. In plaats van vragen over hun lidmaatschap, of niet-lidmaatschap, van de Communistische Partij te beantwoorden, zouden ze verklaringen voorlezen waarin ze het gezag van de commissie betwistten en aanvoerden dat de activiteiten ervan ongrondwettelijk waren. Zelfs als die tactiek tot gevangenisstraf leidde, zouden ze er publiciteit voor hun zaak mee wekken.

Brecht was het er niet mee eens. Wat had het voor zin, zo vroeg hij, de martelaar uit te hangen en de sympathie van het volk te winnen als ze daardoor jarenlang niet meer in staat zouden zijn hun stukken op de planken te brengen en hun filmscripts te verkopen? Hij was ervan overtuigd dat ze stuk voor stuk intelligenter waren dan de leden van de commissie. Waarom zouden ze zich tot het peil van hun tegenstanders verlagen door met hen in discussie te gaan? De Hollywood 19 hoorde Brecht beleefd aan, maar besloot bij haar plan te blijven en Brecht zijn eigen gang te laten gaan.

Op 30 oktober werd Brecht ten slotte gehoord. Men verwachtte dat hij hetzelfde zou doen als anderen van de Hollywood 19, die vóór hem hadden getuigd: argumenteren, weigeren vragen te beantwoorden, het recht aanvechten van de commissie om deze hoorzitting te houden, zelfs schreeuwen en beledigingen roepen. Tot hun grote verrassing echter was Brecht een toonbeeld van gelijkgestemdheid. Hij droeg een kostuum (wat hij zelden deed), rookte een sigaar (hij had gehoord dat de voorzitter van de commissie een fervent sigarenroker was), beantwoordde hun vragen beleefd en respecteerde hun gezag.

Anders dan de andere getuigen gaf Brecht wel antwoord op de vraag of hij tot de Communistische Partij behoorde; hij was geen lid, zei hij, wat

toevallig klopte. Een van de commissieleden vroeg hem: ‘Is het juist dat u enkele revolutionaire toneelstukken hebt geschreven?’ Brecht had vele stukken met een onverhuld communistische boodschap geschreven, maar hij antwoordde: ‘Ik heb een aantal gedichten, liederen en toneelstukken geschreven in de strijd tegen Hitler en die kunnen uiteraard als revolutionair worden beschouwd, want ik was natuurlijk voor omverwerping van die regering.’ De verklaring werd niet aangevochten.

Brechts Engels was meer dan voldoende, maar hij maakte tijdens zijn hele getuigenis gebruik van een tolk, een tactiek die hem in staat stelde subtiele taalspelletjes te spelen. Wanneer commissieleden communistische neigingen ontdekten in regels uit Engelse uitgaven van zijn gedichten, herhaalde hij deze in het Duits voor de tolk, die ze vertaalde en op de een of andere manier werden ze volkomen onschuldig. Op een bepaald moment las een commissielid een van Brechts revolutionaire gedichten hardop voor in het Engels en vroeg hem of hij dat geschreven had. ‘Nee,’ antwoordde hij, ‘ik heb een Duits gedicht geschreven en dat is heel anders.’ De ontwijkende antwoorden van de auteur irriteerden de commissieleden, maar zijn beleefdheid en de manier waarop hij boog voor hun gezag maakten het hun onmogelijk boos op hem te worden.

Na een ondervraging van slechts een uur wisten de commissieleden genoeg. ‘Hartelijk dank,’ zei de voorzitter. ‘U bent een voorbeeld voor de [andere] getuigen.’ Ze spraken hem niet alleen vrij, ze boden hem zelfs hulp aan voor het geval hij problemen mocht krijgen met immigratiebeambten, die misschien hun eigen redenen zouden hebben om hem vast te houden. Daags daarna verliet Brecht de V.S. en keerde er nooit meer terug.

Uitleg

De confronterende aanpak van de Hollywood 19 bezorgde haar veel sympathie en jaren later kreeg ze een soort genoegdoening in de publieke opinie. De leden werden echter ook op een zwarte lijst gezet en verloren waardevolle jaren nuttige werktijd. Brecht daarentegen gaf op een meer indirecte wijze uitdrukking aan zijn afkeer van de commissie. Niet dat hij zijn overtuiging wijzigde of zijn waarden verkwanselde; in plaats daarvan

hield hij gedurende zijn korte getuigenis de overhand door de schijn te wekken dat hij toegaf, intussen de commissie voortdurend op het verkeerde been zettend met vage antwoorden, regelrechte leugens die niet weersproken werden doordat ze in raadsels waren gehuld, en woordspelletjes. Uiteindelijk behield hij de vrijheid om zijn revolutionaire geschriften voort te zetten in plaats van gevangenisstraf of hechtenis te moeten ondergaan in de Verenigde Staten, zelfs al dreef hij met zijn quasi-gehoorzaamheid op subtiele manier de spot met de commissie en haar gezag.

Houd het volgende in gedachten: mensen die proberen te pronken met hun gezag zijn makkelijk om de tuin te leiden met de overgavetactiek. Door uw uiterlijk vertoon van onderdanigheid voelen ze zich gewichtig; ervan overtuigd dat u hen respecteert zullen ze makkelijkere doelwitten worden voor een latere tegenaanval of voor de soort indirecte hoon die door Brecht werd gehanteerd. Smeer uw macht uit over de tijd, offer speelruimte op lange termijn nooit op voor de kortstondige glorie van het martelaarschap.

Als de grote heer voorbijgaat, buigt de wijze boer diep en laat een zachte scheet.

ETHIOPISCH GEZEGDE

MACHTSMIDDELEN

Wat ons in het rijk van de macht in problemen brengt is vaak onze eigen overdreven reactie op de zetten van onze vijanden en rivalen. Die overdreven reactie veroorzaakt moeilijkheden die we vermeden zouden hebben als we redelijker waren geweest. Ze heeft ook een nooit eindigende tegenreactie tot gevolg, want de vijand reageert dan eveneens overdreven, ongeveer zoals de Atheners tegenover de Méloniërs. Onze eerste opwelling is altijd te reageren, agressie te beantwoorden met een andere vorm van agressie. Probeer eens het volgende, de eerste de beste keer dat iemand u in het nauw drijft en u merkt dat u begint te reageren: bied geen verzet, vecht niet terug, maar geef toe, keer de andere wang toe, buig. U zult merken dat dit hun gedrag vaak neutraliseert; ze verwachten, willen zelfs dat u krachtdadig reageert en worden dus overrompeld en verbijsterd door het

uitblijven van verzet. Door toe te geven beheerst u in feite de situatie, want uw overgave is onderdeel van een meer omvattend plan om hen in de waan te brengen dat ze u hebben verslagen.

Het is de essentie van de overgavetactiek; innerlijk houdt u stand, uiterlijk echter buigt u. Beroofd van een reden om boos te worden zullen uw opponenten veelal in verwarring raken. En het is niet waarschijnlijk dat ze zullen reageren met meer geweld, wat een reactie van u zou eisen. In plaats daarvan krijgt u tijd en ruimte om de tegenzetten te beramen die hen ten val zullen brengen.

In de strijd van de intelligenten tegen de agressieve botteriken is de overgavetactiek het suprème wapen. Het vereist zelfbeheersing; wie zich werkelijk overgeeft, geeft zijn vrijheid prijs en wordt misschien verpletterd door de vernedering van de nederlaag. Denk eraan dat u zich slechts schijnbaar overgeeft, zoals het dier dat zich dood houdt om zijn hachje te redden.

We hebben gezien dat het soms beter is u over te geven dan te vechten; gesteld tegenover een machtiger tegenstander en een wisse nederlaag is overgave vaak ook beter dan de vlucht. Met vluchten wint u misschien even tijd, maar de agressor zal u uiteindelijk inhalen. Als u zich daarentegen overgeeft, krijgt u de kans om zich rond uw vijand te kronkelen en van dichtbij toe te slaan met uw giftanden.

In 473 v.C., in het oude China, leed koning Goujian van Yue tijdens de slag bij Fujiao een zware nederlaag tegen de heerser van Wu. Goujian wilde vluchten, maar hij had een raadsman die hem adviseerde zich over te geven en zich in dienst te stellen van de heerser van Wu, vanuit welke positie hij de man kon bestuderen en op wraak zinnen. Goujian besloot deze raad op te volgen, schonk de heerser al zijn rijkdommen en ging in de stallen van zijn overwinnaar aan het werk als de minste der bedienden. Drie jaar lang vernederde hij zich tegenover de heerser, die hem toen, eindelijk overtuigd van zijn loyaliteit, toestemming gaf om naar huis te gaan. Innerlijk echter had Goujian die drie jaar besteed aan het vergaren van informatie en het smeden van wraakplannen. Toen Wu werd getroffen door een verschrikkelijke droogte en het koninkrijk door innerlijke woelingen was

verzwakt, bracht hij een leger op de been, viel het land binnen en won moeiteloos. Dat is de kracht achter de overgave: ze geeft u de tijd en de flexibiliteit om een verwoestende tegenactie te beramen. Als Goujian was gevlucht, had hij die kans verspeeld.

Toen de Japanse onafhankelijkheid rond het midden van de negentiende eeuw werd bedreigd door de buitenlandse handel, bespraken de Japanners hoe ze de vreemdelingen konden verslaan. Een van de ministers, Hotta Masayoshi, schreef in 1857 een memorandum dat de Japanse politiek nog jarenlang zou beïnvloeden: 'Ik ben er dan ook van overtuigd dat het ons beleid dient te zijn vriendschappelijke bondgenootschappen te sluiten, schepen naar vreemde landen te sturen en handel te drijven, de vreemdelingen te imiteren in de dingen waarin ze het best zijn en aldus onze eigen tekortkomingen weg te werken, onze nationale kracht te koesteren en onze bewapening te voltooien, om zo de vreemdelingen *geleidelijk* onder onze invloed te brengen, tot ten slotte alle landen ter wereld de zegeningen kennen van volmaakte rust en onze hegemonie over de hele aardbol wordt erkend.' Het is een geniale toepassing van deze wet: gebruik overgave om toegang te krijgen tot uw vijand. Leer zijn doen en laten kennen, dring u langzaam aan hem op, conformeer u uiterlijk aan zijn gewoonten, maar handhaaf innerlijk uw eigen cultuur. Uiteindelijk zult u als overwinnaar tevoorschijn komen, want terwijl hij u als zwak en minderwaardig beschouwt en geen voorzorgsmaatregelen tegen u neemt, gebruikt u de tijd om hem in te halen en voorbij te streven. Deze zachte, poreuze vorm van invasie is vaak de beste, want de vijand heeft niets om op te reageren, zich op voor te bereiden of zich tegen te verzetten. Als Japan zich met geweld tegen de westerse invloed had verzet, had het weleens een verwoestende invasie kunnen ondergaan, die zijn cultuur voorgoed had veranderd.

Overgave kan ook een manier bieden om de spot te drijven met uw tegenstanders, hun macht tegen hen aan te wenden, zoals in het geval van Brecht. Milan Kundera's roman *Zert* (*De grap*), gebaseerd op de ervaringen van de schrijver in een strafkamp in Tsjechoslowakije, vertelt hoe de gevangenbewaarders een estafetteloop organiseerden, bewaarders tegen gevangenen. Voor de bewaarders was dit een kans om met hun fysieke

superioriteit te pronken. De gevangenen wisten dat ze geacht werden te verliezen en deden hun uiterste best om aan de verwachtingen te voldoen, deden overdreven uitgeput terwijl ze nauwelijks bewogen, renden een paar meter en zakten dan in elkaar, hinkten, sjokten zo langzaam mogelijk terwijl de bewakers op volle snelheid renden. Door aan de wedstrijd mee te doen én door te verliezen hadden ze de bewakers op hun wenken bediend, maar hun 'overgehoorzaamheid' had het evenement belachelijk gemaakt en bijna doen mislukken. Overgehoorzaamheid – overgave – was hier een manier om op omgekeerde manier superioriteit te demonstreren. Verzet zou de gevangenen hebben betrokken in een cyclus van geweld en hen hebben verlaagd tot het peil van de bewakers. *Overdreven* gehoorzaamheid echter had de bewakers belachelijk gemaakt, maar ze konden de gevangenen, die alleen maar hadden gedaan wat hun was gevraagd, niet met recht straffen.

Macht is altijd in beweging – aangezien het spel van nature vloeiend is en een strijdtoneel, trekken degenen die macht hebben uiteindelijk bijna steevast aan het kortste eind. Als u tijdelijk verzwakt bent, is de overgavetactiek geknipt om weer op te krabbelen – ze verhult uw bedoelingen, leert u geduld en zelfbeheersing, de sleutels tot het spel, en brengt u in de best mogelijke positie om te profiteren van de plotselinge val van uw onderdrukker. Als u vlucht of terugvecht, kunt u op de lange duur niet winnen. Als u zich overgeeft, zult u bijna altijd als overwinnaar uit de strijd komen.

Symbool: een eik. De eik die weerstand biedt aan de wind, verliest zijn takken, één voor één, en zonder enige bescherming breekt de stam ten slotte. De eik die meebuigt, leeft langer, de stam wordt dikker, de wortels worden langer en taaier.

Jurisprudentie: Gij hebt gehoord, dat er gezegd is: Oog om oog en tand om tand. Maar Ik zeg u, de boze niet te weerstaan, doch wie een slag geeft op de rechterwang, keer hem ook de andere toe; en wil iemand met u rechten en uw hemd nemen, laat hem ook uw mantel; en zal iemand u voor één mijl pressen, ga er twee met hem. (Jezus Christus in Matteüs 5:38-41)

OMKERING VAN DE WET

De essentie van overgave is dat u uw hachje redt voor een later tijdstip, wanneer u zich weer kunt doen gelden. Het is juist om het martelaarschap te vermijden dat men zich overgeeft, maar het komt voor dat de vijand zich niet laat vermurwen en het martelaarschap de enige uitweg lijkt. Bovendien, als u bereid bent te sterven, zullen anderen misschien macht en inspiratie putten uit uwvoorbeeld.

Toch is het martelaarschap, het omgekeerde van overgave, een rommelige, onnauwkeurige tactiek en even gewelddadig als de agressie waartegen het strijdt. Op elke beroemde martelaar zijn er duizenden anderen die tot religie noch rebellie hebben geïnspireerd, dus ook al schenkt het martelaarschap somtijds een zekere macht, het doet dat onvoorspelbaar. Belangrijker nog is dat u er niet meer zult zijn om van die macht als zodanig te genieten. En ten slotte hebben martelaars iets zelfzuchtigs en arrogants, alsof ze vinden dat hun volgelingen minder belangrijk zijn dan hun eigen glorie.

Wanneer de macht u in de steek laat, kunt u deze omkering van de wet het best negeren. Laat het martelaarschap voor wat het is; de slinger zal uiteindelijk uw richting uit zwaaien en u moet in leven blijven om het mee te maken.

WET

23

BUNDEL UW KRACHTEN

UITSPRAAK

Behoud uw kracht en vitaliteit door u te concentreren op uw sterkste punten. U hebt er meer aan een rijke mijn aan te boren en deze steeds verder uit te diepen dan van de ene ondiepe mijn naar de andere te fladderen: versnippering legt het altijd af tegen een bundeling van krachten. Wanneer u op zoek gaat naar krachtbronnen waarmee u verder kunt komen, zorg er dan voor dat u uitkomt bij die ene die het weldadigst is, de vette koe die u lange tijd van melk zal kunnen voorzien.

OVERTREDING VAN DE WET

In China begon in het begin van de vijfde eeuw voor Christus het rijk van Wu een oorlog met de noordelijke provincies van het aangrenzende Rijk van het Midden. Het rijk Wu was in opkomst, maar ontbeerde de rijke geschiedenis en cultuur van het Rijk van het Midden, dat al eeuwenlang het

middelpunt van de Chinese beschaving vormde. Indien de koning van Wu het Rijk van het Midden versloeg, zou zijn status er onmiddellijk fors op vooruitgaan.

De oorlog ging met veel bombarie van start en er werden enkele overwinningen geboekt, maar al spoedig ontstond er een impasse. Een zege aan het ene front zou de troepen van Wu aan een ander front te kwetsbaar maken. Wu Zi-xiu, eerste minister en raadsman van de koning, waarschuwde dat de barbaarse staat Yue in het zuiden lucht begon te krijgen van de problemen waarmee het Wu-rijk kampte en al plannen maakte voor een invasie. De koning kon alleen maar lachen om zijn ongerustheid: nog één grote overwinning en het grote Rijk van het Midden zou aan zijn voeten liggen.

DE GANS EN HET PAARD

Een gans die in een weide gras stond te pikken voelde zich geaffronteerd door een paard dat in haar buurt graasde; met veel gesis sprak ze hem aldus toe: 'Ik ben voorwaar een edeler en volmaakter dier dan u, want het hele arsenaal van uw vermogens beperkt zich tot slechts één element. Ik kan net zo goed als u over de grond lopen; maar bovendien heb ik vleugels waarmee ik mijzelf in de lucht kan verheffen; en wanneer ik daar zin in heb kan ik me ook op vijvers en meren vermeien en in het koele water verfrissing vinden. Ik ben gezegend met de uiteenlopende vermogens van vogels, vissen en viervoeters.' Het paard snoof ietwat verachtelijk en antwoordde: 'Het is waar dat jij je in drie elementen ophoudt, maar in geen van drieën sla je een erg goed figuur. Je vliegt, dat wel, maar je vlucht is zo lomp en onbehouwen dat je niet het recht hebt jezelf op hetzelfde niveau te plaatsen als de leeuwerik of de zwaluw. Je kunt aan de oppervlakte van de wateren zwemmen, maar je kunt er niet in leven zoals vissen doen; in dat element kun je geen voedsel vinden en je kunt ook niet soepeltjes onder de golven door glijden. En als je over de grond loopt, of liever gezegd waggelt, met je grove poten en lange uitgestoken nek, en tegen iedereen die langskomt sist, wek je de spotlust van eenieder die je ziet. Ik geef toe dat ik er slechts op gebouwd ben om mij op de grond voort te bewegen, maar hoe sierlijk is mijn constitutie! Hoe welgevormd zijn mijn ledematen! Hoe volmaakt afgewerkt mijn hele lijf! Hoe groot mijn kracht! Hoe verbluffend mijn snelheid! Ik blijf liever in dit ene element, waarin ik bewondering oogst, dan dat ik in alle elementen een gans zou zijn!'

DR. JOHN AIKIN, 1747–1822, *Fabels*

In het jaar 490 stuurde Wu Zi-xiu zijn zoon uit veiligheidsoverwegingen naar het rijk Qi. Hiermee gaf hij een signaal af aan de koning dat hij het niet eens was met de oorlog en vond dat de zelfzuchtige ambitie van de koning het Wu-rijk naar de ondergang voerde. De koning, die dit als verraad zag,

haalde vreselijk uit naar zijn minister; hij beschuldigde hem van ontrouw en gaf hem in een vlaag van woede het bevel zichzelf het leven te benemen. Wu Zi-xiu gehoorzaamde zijn koning, maar voor hij het mes in zijn borst plantte, riep hij uit: 'Ruk mijn ogen uit, o koning, en bevestig ze aan de toegangspoorten van Wu, zodat ik Yue in triomf zal kunnen zien binnentrekken.'

Zoals Wu Zi-xiu had voorspeld, trok er binnen enkele jaren een Yueleger door de poorten van Wu. Terwijl de barbaren zijn paleis omsingelden herinnerde de koning zich de laatste woorden van zijn eerste minister – en kreeg het gevoel dat de uitgerukte ogen van de dode man zijn schande konden zien. Niet in staat deze schande te verdragen, pleegde de koning zelfmoord, 'zijn gezicht bedekkend opdat hij de verwijtende blik van zijn minister in het hiernamaals niet zou hoeven aanschouwen'.

Uitleg

Het verhaal van Wu staat model voor al die rijken die door overspannen ambitie ten val zijn gekomen. Bedwelmd door hun succes en verteerd door eerzucht dijen dergelijke imperia op een groteske manier uit en stevenen af op de totale ondergang. Dat is wat er gebeurde met het oude Athene dat zijn begerige klauwen uitstak naar het ver weg gelegen eiland Sicilië en hierdoor zijn imperium verspeelde. De Romeinen rekten de grenzen van hun wereldrijk zo ver op dat ze uiteindelijk enorme gebieden omvatten; hierdoor werden ze steeds kwetsbaarder en stelden zich bloot aan invallen van de ene barbaarse stam na de andere. De nutteloze expansie bezorgde hun rijk de vergetelheid.

Voor de Chinezen dient het lot van het koninkrijk Wu als een elementaire les over wat er gebeurt als men zijn krachten over verschillende fronten verdeelt en gevaar op afstand negeert om winst die voor het grijpen ligt te pakken. 'Als u niet in gevaar bent,' zegt Sun Zi, 'vecht dan niet.' Het is bijna een natuurwet: alles wat buiten proporties wordt opgeblazen, moet wel uit elkaar spatten. De geest moet niet van de hak op de tak springen en mag zich niet door succes laten afleiden van zijn doel en gevoel voor verhoudingen. Macht is verbonden met concentratie, coherentie en een

logische samenhang met het verleden. Alles wat uit zijn verband gerukt, versnipperd en uitgerekt is, is aan bederf onderhevig en stort ineen. En hoe groter de uitdijing, hoe harder de klap.

NALEVING VAN DE WET

De bankiersfamilie Rothschild had zijn nederige wortels in het joodse getto van Frankfurt. De wrede wetten van de stad maakten het joden onmogelijk om met mensen buiten het getto om te gaan, maar de joden hadden van die nood een deugd gemaakt: ze werden er des te onafhankelijker door en deden er alles aan om hun eigen cultuur in stand te houden. Meyer Amschel, de eerste Rothschild die rijkdom vergaarde met het verstrekken van geldleningen, begreep als de beste hoeveel macht er uit een dergelijke hechte bundeling van krachten kan voortkomen.

Om te beginnen knoopte Meyer Amschel banden aan met één familie, het invloedrijke vorstenhuis Thurn und Taxis. In plaats van zijn activiteiten te versnipperen, zorgde hij dat hij hoofdbankier van deze rijksvorsten werd. Daarbij vertrouwde hij geen enkel onderdeel van zijn bedrijf aan buitenstaanders toe, maar zette alleen zijn eigen kinderen en naaste verwanten in. Hoe hechter en eensgezinder de familie werd, des te meer macht wist zij te verwerven. Weldra waren het de vijf zonen van Meyer Amschel die gezamenlijk de leiding over het bedrijf voerden. En toen Meyer Amschel in 1812 op zijn sterfbed lag, weigerde hij een hoofderfgenaam aan te wijzen, maar bedeelde al zijn zonen in gelijke mate, met de opdracht de familietraditie voort te zetten, opdat zij de eenheid zouden bewaren en het gevaar van versnippering en infiltratie door buitenstaanders zouden afwenden.

Pas op dat ge uw krachten niet versnippert; tracht ze voortdurend bijeen te houden. Het genie denkt dat het alles kan wat het anderen ziet doen, maar zal het ongetwijfeld berouwen wanneer het zich aan ondoordachte verspilling overgeeft.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE, 1749–1832

Toen de zonen van Meyer Amschel het familiebedrijf eenmaal in handen hadden, waren ze het er samen over eens dat ze, wilden ze op grotere schaal rijkdom verwerven, voet aan de grond moesten krijgen in de financiële wereld van Europa als geheel, in plaats van zich aan één land of één vorst te binden. Een van de vijf broers, Nathan, had in Londen al een vestiging geopend. In 1813 verhuisde James naar Parijs. Amschel bleef in Frankfurt, Salomon zette een tak van het bedrijf in Wenen op en Karl, de jongste, vertrok naar Napels. Toen ze aldus in alle invloedssferen vertegenwoordigd waren, konden ze hun greep op de financiële markten van Europa verstevigen.

Dit wijdverbreide netwerk stelde de Rothschilds uiteraard bloot aan de gevaren waartegen de vader gewaarschuwd had: versnippering, opdeling, onenigheid. Zij wisten deze gevaren te ontlopen en ontwikkelden zich tot de machtigste factor op het terrein van de Europese financiën en politiek door zich opnieuw op de strategie van het getto te verlaten: ze weerden buitenstaanders en bundelden hun krachten. De Rothschilds vestigden het snelste koerierssysteem in Europa, waardoor ze eerder dan al hun concurrenten van belangrijke nieuwsfeiten op de hoogte waren. Zo verkregen ze een soort monopolie op informatie. De berichten en brieven die ze elkaar stuurden waren bovendien in Frankfurts Jiddisch geschreven en in een code die alleen de broers konden ontcijferen. Het had geen zin deze informatie te stelen, want niemand kon er iets mee aanvangen. 'Zelfs de meest gehaaide bankier kan in de doolhof van de Rothschilds de weg niet vinden,' moest een financier die geprobeerd had in de clan te infiltreren toegeven.

In 1824 achtte James Rothschild de tijd gekomen om in het huwelijk te treden. Dit plaatste de familie voor een probleem, want het betekende dat een buitenstaander in de Rothschild-clan zou worden opgenomen die wel eens geheimen zou kunnen prijsgeven. Daarom besloot James zijn bruid binnen de familie te zoeken en hij koos de dochter van zijn broer Salomon. Alle broers waren opgetogen: dit was de perfecte oplossing voor hun problemen rond het huwelijk. De keuze die James had gedaan werd tot beleid van de familie verheven. Twee jaar later stond Nathan zijn dochter als

bruid aan Salomons zoon af. In de daaropvolgende jaren regelden de vijf broers maar liefst achttien onderlinge huwelijken tussen hun kinderen, waarvan zestien tussen volle neven en nichten.

‘Wij zijn als het mechanisme van een uurwerk: elk onderdeel is van wezenlijk belang,’ zo stelde Salomon. Als in een uurwerk was elk onderdeel van het bedrijf op alle andere afgestemd en kreeg de buitenwacht alleen de wijzerplaat te zien, niet het binnenwerk. Terwijl andere welgestelde en invloedrijke families in de woelige eerste helft van de negentiende eeuw tegenslagen te verduren kregen waar ze niet meer bovenop kwamen, slaagden de hecht met elkaar verweven Rothschilds er niet alleen in hun ongekende rijkdom te behouden, maar zelfs nog uit te breiden.

Uitleg

De gebroeders Rothschild werden in een vreemde tijd geboren. Ze stamden uit een plaats die al eeuwen nauwelijks verandering had gekend, maar leefden in een tijdsgewricht dat de industriële revolutie, de Franse Revolutie en talrijke andere omwentelingen voortbracht. De Rothschilds hielden het verleden in ere, boden weerstand aan het patroon van verstrooiing dat hun tijdperk kenmerkte en zijn aldus een toonbeeld van de wet van bundeling van krachten.

James Rothschild, de zoon die zich in Parijs vestigde, vertegenwoordigt deze wel bij uitstek. Tijdens zijn leven maakte James de val van Napoleon mee, het herstel van de Bourbon-monarchie, de bourgeois-monarchie van Orléans, de terugkeer naar de republiek als staatsvorm en uiteindelijk de troonsbestijging van Napoleon III. De Franse mode en manieren veranderden in deze woelige periode voortdurend. Zonder uiterlijk de schijn te wekken een fossiel uit het verleden te zijn, bestierde James de familie alsof het getto in hun midden nog voortbestond. Hij hield de interne kracht en samenhang ervan levend. Slechts door die verankering in het verleden was de familie in staat te midden van alle chaos te floreren. Bundeling van krachten lag aan de basis van de macht, rijkdom en stabiliteit van de familie Rothschild.

De beste strategie is: altijd werkelijk sterk zijn, in de eerste plaats in het algemeen en daarna op het beslissende punt. Daarom is er […] geen hogere en eenvoudiger wet voor de strategie dan: zijn krachten bijeenhouden. – Geen enkel onderdeel mag van de hoofdmacht gescheiden zijn wanneer daar niet een dwingende noodzaak voor aanwezig is. Aan dit criterium houden wij vast en wij zien dit als een betrouwbare leidraad.

CARL VON CLAUSEWITZ, 1780–1831, *Over de oorlog*

MACHTSMIDDELEN

De wereld wordt geplaagd door verder toenemende verdeeldheid – binnen naties, politieke groeperingen, families en ook tussen individuen. Allemaal zijn wij ondergedompeld in een toestand van volstrekte verstrooiing en versnippering; we kunnen onze gedachten nauwelijks een bepaalde richting doen inslaan of ze worden alweer duizend andere kanten op getrokken. Op de hele wereld zijn er meer conflicten dan ooit tevoren en strijd is inmiddels een geïntegreerd onderdeel van ons innerlijk.

Als oplossing kunnen we ons op een bepaalde manier in onszelf terugtrekken: een regressie naar het verleden, naar geconcentreerdere vormen van denken en handelen. Zoals Schopenhauer schreef: ‘Intellect is een intensieve grootheid, geen extensieve.’ Napoleon kende de waarde van de bundeling van krachten om de vijand op zijn zwakste punt te treffen; het was het geheim van zijn succes op het slagveld. Zijn wilskracht en geest waren eveneens naar deze gedachte gemodelleerd. Doelbewustheid en volledige concentratie op het doelwit, ingezet tegen mensen die minder stevig in hun schoenen staan, die in verstrooide toestand verkeren: deze combinatie is als een pijl die zijn doel altijd treft en de vijand buiten gevecht stelt.

Casanova schreef zijn succes in het leven toe aan zijn vermogen zich op één doel te concentreren en dit net zo lang te bestoken tot het bezweek. Wat hem als minnaar zo ongelooflijk aanlokkelijk maakte, was zijn vermogen zich volledig over te geven aan de vrouwen die hij begeerde. Gedurende de weken of maanden dat een van deze vrouwen in zijn blikveld verkeerde, dacht hij aan niemand anders. Toen hij in de verraderlijke ‘Piombi’ in het dogenpaleis in Venetië opgesloten zat, een gevangenis waaruit nog nooit

iemand was ontsnapt, concentreerde hij zijn gedachten dag in dag uit op één enkel doel: ontsnappen. Toen hij naar een andere cel werd overgebracht, wat betekende dat hij maandenlang voor niets aan een tunnel had gegraven, liet hij zich hierdoor niet ontmoedigen; hij hield vol en wist uiteindelijk te ontsnappen. 'Ik heb altijd geloofd,' zo schreef hij later, 'dat als iemand het in zijn hoofd krijgt iets te doen en zich met niets anders dan met het verwezenlijken van dat plan bezighoudt, hij uiteindelijk wel moet slagen, hoe groot de moeilijkheden ook zijn. Zo iemand wordt grootvizier of paus.'

Concentreer u op één enkel doel, op één enkele taak en ga die te lijf tot u ze bedwongen hebt. In het spel van de macht hebt u voortdurend de hulp van anderen nodig, en meestal zijn dat degenen die machtiger zijn dan u. Een dwaas rent van de een naar de ander in de veronderstelling dat hij het zal redden door zo breed mogelijk activiteiten te ontplooien. Een uitvloeisel van de wet van bundeling van krachten is echter dat men energie spaart en meer macht verwerft door zich aan één enkele, maar geëigende bron van macht te laven. De natuurkundige Nikola Tesla deed zichzelf de das om met zijn geloof dat hij zijn onafhankelijkheid op een of andere manier kon waarborgen door niet slechts één meester te dienen. Hij wilde zich zelfs niet binden aan J.P. Morgan, die hem een lucratief contract aanbood. Uiteindelijk kwam Tesla's 'onafhankelijkheid' erop neer dat hij zich niet op één enkele beschermheer kon verlaten, maar gedwongen was er zo'n tien tegelijk te vriend te houden. Op latere leeftijd zag hij zijn vergissing in.

Alle grote schilders en schrijvers van de Renaissance worstelden met hetzelfde probleem, de zestiende-eeuwse schrijver Pietro Aretino heel in het bijzonder. Lange tijd zuchtte Aretino onder de vernedering alle mogelijke prinsen en vorsten te moeten behagen. Uiteindelijk had hij er genoeg en besloot een wit voetje te gaan halen bij Karel V. Hij beloofde de keizer met zijn gevreesde pen te zullen dienen. Eindelijk ontdekte hij de vrijheid die voortvloeide uit de verbintenis met één enkele bron van macht. Michelangelo vond die vrijheid bij paus Julius II, Galilei bij de De' Medici's. Uiteindelijk gaat de enige beschermheer iemands trouw waarderen en zich op diens diensten verlaten; het eindigt ermee dat de meester de slaaf dient.

Ten slotte is het zo dat macht zelf altijd in geconcentreerde vorm bestaat. In iedere organisatie is het onvermijdelijk dat een kleine groep de touwtjes in handen heeft. En vaak zijn het niet degenen die in naam aan het hoofd staan. In het machtsspel zijn het alleen de dwazen die geen vastomlijnd doel voor ogen hebben en maar wat doen. U dient uit te vinden wie bepaalt wat er gebeurt, wie de echte heerser achter de schermen is. Zoals Richelieu ontdekte aan het begin van zijn weg naar de top van het Franse politieke leven in de vroege zeventiende eeuw, was het niet koning Lodewijk XIII die de dienst uitmaakte, maar was dat de moeder van de koning. En dus drong hij zich bij haar in de gunst, waarna hij pijlsnel naar de top doorstootte en alle andere hovelingen achter zich liet.

Het is voldoende om éénmaal olie aan te boren; daarmee bent u voor de rest van uw leven van welstand en invloed verzekerd.

Symbool: de pijl. U kunt met één pijl niet twee doelwitten raken. Als u uw gedachten laat afdwalen, mist u het hart van de vijand. Geest en pijl moeten één worden. Alleen door een dergelijke bundeling van geesten lichaamskracht kan uw pijl zijn doel raken en het hart doorboren.

Jurisprudentie: Hecht meer waarde aan sterkte dan aan omvang. Volmaaktheid schuilt in kwaliteit, niet in kwantiteit. Omvang op zichzelf stijgt nooit boven middelmatigheid uit en lieden met brede algemene interesses hebben het ongeluk dat, al zouden ze overal een vinger in de pap willen hebben, dit feitelijk nergens het geval is. Gebalde kracht leidt tot grootheid en neemt, als het verheven zaken betreft, heroïsche proporties aan. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Aan concentratie kleven gevaren en er zijn momenten dat verspreiding de aangewezen tactische zet is. In hun strijd tegen de nationalisten om de macht in China voerden Mao Zedong en de communisten langdurig oorlog op verschillende fronten, waarbij sabotage en het leggen van hinderlagen

hun belangrijkste wapens waren. Spreiding is in het algemeen geschikt voor de zwakkere partij; het is zelfs een wezenlijk principe van guerrillastrijd. Wanneer u tegen een leger moet vechten dat sterker is maakt concentratie van uw troepenmacht het de vijand alleen maar gemakkelijker; het is dan beter in de omgeving op te lossen en uw tegenstander te frustreren door verstoppertje te spelen.

Wanneer u zich met één enkele bron vam macht verbindt, ligt er één uitzonderlijk gevaar op de loer: wanneer de persoon in kwestie sterft, naar elders vertrekt of in ongenade valt, bent u de klos. Dit overkwam Cesare Borgia, die zijn macht ontleende aan zijn vader, paus Alexander VI. Het was de paus die Cesare voorzag van legers om mee te vechten en van oorlogen die uit zijn naam gevoerd konden worden. Toen hij plotseling stierf (mogelijk door vergif), was het met Cesare ook zo goed als gedaan. Hij had zich door de jaren heen heel wat vijanden op de hals gehaald en moest het nu zonder de bescherming van zijn vader stellen. In gevallen dat u behoefte hebt aan bescherming is het misschien dus wel dienstig u met verschillende machtsbronnen te verstrengelen. Die strategie is met name verstandig in tijden van tumult en heftige verandering, of wanneer u veel vijanden hebt. Hoe meer beschermers en meesters u dient, hoe minder risico u loopt wanneer een van hen zijn macht moet inleveren. Deze spreiding biedt u zelfs de mogelijkheid de ene tegen de andere uit te spelen. Wanneer u zich op één enkele machtsbron concentreert, dient u toch de nodige voorzichtigheid te betrachten en u voor te bereiden op de dag dat uw meester of beschermer er niet meer is om u te helpen.

Ter afsluiting: wanneer u zich al te zeer door één oogmerk in beslag laat nemen, hebt u kans dat u niet meer te pruimen bent zo saai. Dat geldt met name op het terrein van de schone kunsten. De renaissanceschilder Paolo Uccello was zo bezeten van perspectief dat zijn schilderingen er levenloos en geconstrueerd gingen uitzien. Leonardo da Vinci daarentegen interesseerde zich voor van alles en nog wat: architectuur, schilderkunst, oorlogvoering, beeldhouwkunst, mechanica. Verstrooiing was de bron van zijn zeggingskracht. Maar een zo groot genie is zeer zeldzaam en de rest van ons

stervelingen kan zich maar beter bezighouden met het ontwikkelen van onze sterkste punten.

WET
24

SPEEL DE VOLMAAKTE HOVELING

UITSPRAAK

De volmaakte hoveling gedijt in een wereld waar alles om macht en politieke behendigheid draait. Hij beheerst de kunst der slinksheid: hij vleit, buigt voor meerderen en oefent op de meest dubbelzinnige en minzame wijze macht uit over anderen. Leer de wetten van het hovelingschap en pas ze toe, en uw carrière aan het hof zal geen grenzen kennen.

DE HOFSAMENLEVING

Het is een gegeven van de menselijke aard dat rondom macht de structuur van een hofsamenleving ontstaat. In het verleden verzamelde het hof zich rond de heerser en had het vele functies: het amuseerde de heerser en was een manier om de hiërarchie van vorstenhuis, adel en hogere klassen te

versterken en de adel zowel ondergeschikt aan als in de buurt van de heerser te houden, zodat hij haar in de gaten kon houden. Het hof dient de macht op vele manieren, maar het verheerlijkt bovenal de heerser en voorziet hem van een microkosmos die moet vechten om hem te behagen.

Hoveling zijn was een gevaarlijk spel. Een negentiende-eeuwse Arabische reiziger aan het hof van Darfoer, in het huidige Soedan, meldde dat de hovelingen daar alles moesten doen wat de sultan deed; als hij gewond raakte, moesten ze dezelfde verwonding krijgen, als hij tijdens de jacht van zijn paard viel, moesten zij ook vallen. Een dergelijke nabootsing deed zich voor aan hoven overal ter wereld. Problematischer was het risico de heerser te misnoegen; één verkeerde beweging betekende de dood of verbanning. De geslaagde hoveling moest koorddansen, behagen maar niet overdreven behagen, gehoorzamen maar zich op de een of andere manier van de andere hovelingen onderscheiden zonder zich zozeer te onderscheiden dat de heerser zich onveilig voelde.

DE TWEE HONDEN

Barbos, de trouwe waakhond die zijn baas ijverig dient, ziet toevallig zijn oude kennis Joujou, de krullerige schoothond, op een zacht kussen bij het raam zitten. Hij rent dolgelukkig naar haar toe, zoals een kind naar een ouder, en huilt bijna van ontroering, en daar, onder het raam, jankt hij, kwispelstaart en springt in het rond. 'Wat voor leven heb je nu, Joujoutka, sinds de baas je in huis heeft genomen? Je weet natuurlijk nog wel hoe vaak we vroeger honger leden op het erf. Hoe is je huidige dienst?'
'Het zou zondig zijn als ik over mijn lot zou mopperen,' antwoordt Joujoutka. 'Mijn baas kan niet genoeg van me krijgen. Ik leef te midden van rijkdom en overdaad en ik eet van zilverwerk en drink eruit. Ik stoei met de baas en als ik moe word neem ik er mijn gemak van op tapijten of op een zachte bank. En hoe gaat het met jou?' 'Met mij?' antwoordt Barbos en hij kwispelt met zijn staart en laat zijn kop hangen. 'Ik leef nog net zoals vroeger. Ik lijd kou en honger en terwijl ik het huis van mijn baas bewaak, moet ik onder tegen de muur slapen en word drijfnat van de regen. En als ik op het verkeerde moment blaf, krijg ik met de zweep. Maar hoe heb jij, Joujou, zo klein en zwak, in de gunst weten te komen terwijl ik me uitsloof voor niets. Hoe doe je dat?'
'Hoe ik dat doe? Wat een vraag!' antwoordt Joujou spottend. 'Ik loop op mijn achterpoten.'

IVAN KRYLOV, 1768–1844, *Fabels*

Grote hovelingen in alle tijden beheersten de kunst van het manipuleren van mensen. Ze zorgen dat de koning zich koninklijker voelt, ze zorgen dat alle anderen hun macht vrezen. Het zijn magiërs van de schijn en ze weten dat

de meeste dingen aan het hof op hun uiterlijk worden beoordeeld. Grote hovelingen zijn minzaam en hoffelijk; hun agressie is versluierd en indirect. Als meesters van het woord zeggen ze nooit meer dan noodzakelijk is en ze slaan munt uit elk compliment of elke verhulde belediging. Ze zijn magneten van welbehagen – men wil in hun buurt zijn omdat ze weten hoe ze moeten behagen, maar ze doen nooit aan stroopsmeren of zelfvernedering. Grote hovelingen worden de gunstelingen van koningen en genieten de voorrechten van die positie. Vaak worden ze uiteindelijk machtiger dan de heerser, want het zijn tovenaars in het vergaren van invloed.

Velen doen het hofleven tegenwoordig af als een overblijfsel uit het verleden, een historisch curiosum. Ze redeneren, aldus Machiavelli, 'alsof de hemel, de zon, de elementen en de mens de orde van hun bewegingen en macht hadden gewijzigd en verschillen van hoe ze in vroeger tijden waren'. Er mogen dan geen Zonnekoningen meer zijn, er zijn nog volop mensen die menen dat de zon om hen draait. Het koninklijk hof mag dan zo goed als verdwenen zijn, of in elk geval zijn macht hebben verloren, hoven en hovelingen bestaan nog steeds doordat er nog steeds macht bestaat. Men verwacht zelden nog van een hoveling dat hij van zijn paard valt, maar de wetten die de hofpolitiek regeren zijn even tijdloos als de wetten van de macht. We kunnen dan ook veel leren van grote hovelingen in verleden en heden.

DE WETTEN VAN DE HOFPOLITIEK

Vermijd vertoon. Het is nooit verstandig steeds maar over uzelf te kakelen of te veel aandacht te richten op wat u doet. Hoe meer u over uw daden praat, hoe meer argwaan u oproept. Bovendien wekt u voldoende afgunst onder uw gelijken om verraad en achterbaksheid uit te lokken. Wees voorzichtig, uiterst voorzichtig, met het rondbazuinen van uw eigen prestaties en praat altijd minder over uzelf dan over anderen. Bescheidenheid geniet over het algemeen de voorkeur.

Doe nonchalant. Wek nooit de indruk te hard te werken. Het moet lijken alsof uw talent van nature stroomt, met een gemak dat maakt dat mensen u voor een genie houden in plaats van voor een werkezel. Zelfs als iets veel moeite kost, moet u ervoor zorgen dat het er moeiteloos uitziet – de mensen worden liever niet geconfronteerd met uw zwoegen en sloven, wat eveneens een vorm van vertoon is. Het is beter dat ze paf staan van de gracieuze manier waarop u uw doel hebt bereikt dan dat ze zich afvragen waarom het zoveel moeite kostte.

Wees zuinig met vleierij. Het mag dan lijken alsof uw meerderen nooit genoeg krijgen van vleierij, maar zelfs te veel van het goede verliest zijn waarde. Bovendien kan het argwaan wekken bij uw gelijken. Leer indirect vleien – bijvoorbeeld door uw inbreng te bagatelliseren om er zo voor te zorgen dat uw baas beter lijkt.

Het is wijs beleefd te zijn; dientengevolge is het dom ongemanierd te zijn. Vijanden maken door onnodige en willekeurige onhoffelijkheid is een even domme gedragswijze als uw huis in brand steken. Want beleefdheid is als een ruilmiddel – een erkend valse munt waarmee het dwaas is gierig te zijn. Een verstandig man zal gul zijn in het gebruik ervan […] Was, een van nature harde en brosse substantie, kan zacht worden gemaakt door toevoeging van een beetje warmte, zodat het de vorm aanneemt die u goeddunkt. Op dezelfde wijze kunt u door beleefd en vriendelijk te zijn mensen meegaand en voorkomend maken, zelfs wanneer ze geneigd zijn prikkelbaar en kwaadwillend te zijn. Beleefdheid is voor de menselijke natuur dan ook wat warmte is voor was.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Zorg ervoor dat u wordt opgemerkt. Hier is sprake van een paradox: u kunt zichzelf niet te schaamteloos verkopen, maar u moet er ook voor zorgen dat u wordt opgemerkt. Aan het hof van Lodewijk XIV steeg degene die door de koning werd aangekeken ogenblikkelijk in de hofhiërarchie. U hebt geen kans om te stijgen als de heerser u niet opmerkt in het moeras van hovelingen. Dit vergt veel kunde. Het is aanvankelijk vaak een kwestie van gezien worden, in de letterlijke betekenis. Besteed dus aandacht aan uw uiterlijke verschijning en verzin een manier om een eigen – een *subtiel* eigen – stijl en imago te creëren.

Pas uw stijl en taalgebruik aan de persoon aan met wie u te maken hebt. Het pseudo-geloof in gelijkheid – het idee dat u, door tegenover iedereen, ongeacht zijn of haar rang, op dezelfde manier te praten en te handelen een toonbeeld van beschaving bent – is een afschuwelijke misverstand. Degenen die onder u staan, zullen het opvatten als een vorm van neerbuigendheid, wat het ook is, en degenen die boven u staan zullen beledigd zijn, al zullen ze het misschien niet toegeven. U moet uw stijl en uw manier van spreken aanpassen aan de persoon. Dat is geen liegen, het is acteren en acteren is een kunst, geen gave Gods. Leer die kunst. Dat geldt ook voor de grote verscheidenheid aan culturen die aan het moderne hof worden aangetroffen: ga er nóóit van uit dat uw maatstaven voor gedrag en gezond verstand universeel zijn. Het onvermogen om zich aan een andere cultuur aan te passen is niet alleen het toppunt van barbaarsheid, het zet u ook op achterstand.

Wees nooit de brenger van slecht nieuws. De koning doodt de boodschapper die slecht nieuws brengt; het is een cliché, maar er zit een kern van waarheid in. U moet vechten en desnoods liegen en bedriegen om ervoor te zorgen dat het lot van de brenger van slecht nieuws uw collega ten deel valt, nooit u. Breng alleen goed nieuws en uw nadering zal uw baas verblijden.

Veins nooit vriendschap en intimiteit met uw baas. Hij wil geen ondergeschikte als vriend, hij wil een ondergeschikte. Benader hem nooit op een luchtige, vriendelijke manier, doe nooit alsof u dikke maatjes met hem bent – dat is zíjn voorrecht. Als híj op dat niveau met u wil omgaan, neem dan een voorzichtig kameraadschappelijke houding aan of sla de tegenovergestelde richting in en maak de afstand tussen u beiden duidelijk.

Heb nooit rechtstreeks kritiek op uw meerderen. Dit lijkt misschien voor de hand te liggen, maar het komt vaak voor dat een vorm van kritiek noodzakelijk is – niets zeggen of geen advies geven zou u blootstellen aan andere gevaren. U moet echter leren uw advies en kritiek zo indirect en

beleefd mogelijk in te kleden. Denk twee of drie keer na voordat u besluit dat u voldoende omslachtig bent geweest. Balanceer op de rand van subtiliteit en zachtmoedigheid.

Wees spaarzaam met het vragen van gunsten van uw meerderen. Niets ergert een baas meer dan het moeten afwijzen van iemands verzoek. Vraag zo min mogelijk om gunsten en weet van ophouden. Het is altijd beter uw gunsten te verdienen, zodat de heerser ze bereidwillig verleent, dan uzelf in de positie van smekeling te plaatsen. En het belangrijkste: vraag geen gunsten voor een ander, zeker niet voor een vriend.

Maak nooit grapjes over uiterlijk of smaak. Levendige gevatheid en een humoristische inslag zijn essentiële kwaliteiten voor een goede hoveling en er zijn gelegenheden waarbij platvloersheid gepast en aanstekelijk is. Vermijd echter elke grap over uiterlijk of smaak, twee uitermate gevoelige terreinen, vooral voor uw meerderen. Probeer het zelfs niet wanneer ze niet in de buurt zijn. U zou uw eigen graf graven.

Wees niet de hofcynicus. Druk uw bewondering uit voor het goede werk van anderen. Als u uw gelijken of ondergeschikten voortdurend kritiseert, zal een deel van die kritiek op u terugslaan en overal waar u gaat als een grijze wolk boven u hangen. De mensen zullen kreunen bij elke nieuwe cynische opmerking en u zult hen irriteren. Door bescheiden bewondering voor andermans prestaties uit te drukken, richt u de aandacht paradoxaal genoeg op uzelf. Het vermogen om verwondering en verbazing uit te drukken en de indruk te wekken dat u het meent, is een zeldzaam en uitstervend talent, dat echter nog steeds hogelijk wordt gewaardeerd.

Wees zelfbespiegelend. De spiegel is een wonderbaarlijke uitvinding; zonder spiegels zou u doodzonden begaan tegen schoonheid en decorum. Ook voor uw daden hebt u een spiegel nodig. Dat kunnen soms andere mensen zijn die zeggen wat ze in u zien, maar dat is niet de meest betrouwbare manier; ú moet de spiegel zijn en uw geest oefenen om uzelf te

zien zoals anderen u zien. Doet u te onderdanig? Wilt u te graag behagen? Lijkt u te hunkeren naar aandacht, de indruk wekkend dat u aftakelt? Wees zelfbespiegelend en u zult een hoop blunders vermijden.

Beheers uw emoties. Als een acteur in een groots toneelstuk moet u leren op commando en op het gepaste moment te huilen en te lachen. U moet zowel uw woede en frustratie kunnen verbergen als tevredenheid en instemming kunnen veinzen. U moet de baas zijn over uw eigen gezicht. Noem het liegen zo u wilt, maar als u het spel liever niet meespeelt en altijd eerlijk en rondborstig wilt zijn, klaag dan niet wanneer anderen u onhebbelijk en arrogant noemen.

Pas u aan de tijdgeest aan. Een lichte gekunsteldheid uit een voorbije tijd kan charmant zijn, zolang u een periode van minstens twintig jaar geleden kiest. De mode van tien jaar geleden dragen is bespottelijk, tenzij u graag de rol van hofnar speelt. Uw geest en manier van denken moeten gelijke tred houden met de tijd, zelfs als die uw gevoeligheden kwetst. Maar wees te voorlijk en niemand zal u begrijpen. Het is nooit goed op dit punt al te veel op te vallen; u bent het beste af indien u de tijdgeest althans kunt nabootsen.

Wees een bron van genoegen. Dit is doorslaggevend. Het is een voor de hand liggende wet van de menselijke natuur dat we vluchten voor wat onaangenaam en onsmakelijk is, waartegenover charme en de belofte van verrukkingen ons trekken als motten naar een kaars. Maak van uzelf de vlam en u zult de top halen. Aangezien het leven voor het overige zo vol onaangenaamheden is en plezier zo schaars, zult u even onmisbaar zijn als eten en drinken. Het lijkt misschien voor de hand te liggen, maar het voor de hand liggende wordt vaak genegeerd of niet gewaardeerd. Er bestaan graden in dit opzicht: niet iedereen kan de rol van favoriet spelen, want niet iedereen is gezegend met charme en gevatheid. We kunnen echter allemaal onze onaangename kwaliteiten beheersen en indien nodig verbergen.

Een man die het hof kent, is meester over zijn gebaren, over zijn ogen en over zijn gezicht; hij is diepzinnig, ondoorgrondelijk; hij verbergt een slecht humeur, glimlacht naar zijn vijanden, onderdrukt zijn ergernis, verhult zijn hartstochten, verloochent zijn hart, spreekt en handelt tegen zijn gevoelens in.

JEAN DE LA BRUYÈRE, 1645–1696

SCÈNES UIT HET HOFLEVEN: voorbeeldige daden en fatale fouten

Scène 1

Alexander de Grote, de veroveraar van het Middellandse-Zeegebied en het Midden-Oosten tot aan Indië, had de grote Aristoteles als leraar en mentor gehad en heel zijn korte leven bleef hij toegewijd aan de filosofie en de leer van zijn meester. Eens klaagde hij tegenover Aristoteles dat hij tijdens zijn lange veldtochten niemand had met wie hij over filosofische zaken kon spreken. Aristoteles stelde voor op zijn volgende veldtocht Callisthenes mee te nemen, een oud-leerling van Aristoteles en zelf een veelbelovend filosoof.

Aristoteles had Callisthenes de vaardigheden van een hoveling bijgebracht, maar de jongeman keek er heimelijk op neer. Hij geloofde in de zuivere wijsbegeerte, in onopgesmukte woorden, in het spreken van de naakte waarheid. Als Alexander zo van leren hield, dacht Callisthenes, zou hij geen bezwaar hebben tegen iemand die zegt wat hij denkt. Tijdens een van Alexanders belangrijkste veldtochten zei Callisthenes één keer te veel wat hij dacht en Alexander liet hem ter dood brengen.

Uitleg

Eerlijkheid is aan het hof een spel voor dwazen. Wees nooit zo egocentrisch te denken dat de baas geïnteresseerd is in uw kritiek op hem, hoe juist die ook mag zijn.

Scène 2

Sinds de Han-dynastie, tweeduizend jaar geleden, verzamelden Chinese geleerden een reeks geschriften, de zogenaamde *21 Geschiedenissen*, een officiële biografie van elke dynastie, met inbegrip van verhalen, statistieken, volkstellingen en oorlogskronieken. Elke geschiedenis bevatte een hoofdstuk ‘Ongewone gebeurtenissen’ en te midden van de aardbevingen en

overstromingen verschenen daarin soms plotseling beschrijvingen van bizarre verschijnselen, zoals schapen met twee koppen, achteruit vliegende ganzen, sterren die plotseling in verschillende gedeelten van het uitspansel verschenen, enzovoort. De aardbevingen konden historisch worden geverifieerd, maar de monsters en bizarre natuurverschijnselen waren onmiskenbaar met een bedoeling opgenomen en steevast in groepjes. Wat kon dit betekenen?

De Chinese keizer werd gezien als meer dan een mens – hij was een natuurkracht. Zijn rijk was het middelpunt van het universum en alles draaide om hem. Hij belichaamde de volmaakte wereld. Hem of een van zijn daden kritiseren zou gelijk hebben gestaan aan het kritiseren van de goddelijke orde. Geen enkele minister of hoveling durfde de keizer te benaderen met zelfs maar het minste vermanende woord. Maar keizers waren feilbaar en het rijk leed zwaar onder hun fouten. Het opnemen van waarnemingen van merkwaardige fenomenen in de hofkronieken was de enige manier om hen te waarschuwen. De keizer zou lezen over achteruit vliegende ganzen en manen die uit hun baan raakten en beseffen dat hij gewaarschuwd werd. Zijn daden brachten het universum uit zijn evenwicht en moesten veranderen.

Uitleg

De vraag hoe ze de keizer van advies moesten dienen was voor Chinese hovelingen een belangrijke kwestie. In de loop der jaren waren duizenden van hen gestorven omdat ze hun heer trachtten te waarschuwen of te adviseren. Om veilig geuit te kunnen worden, moest hun kritiek indirect zijn, maar als deze té indirect was, zou er geen acht op worden geslagen. De kronieken waren hun oplossing: wijs niemand aan als de bron van de kritiek, maak het advies zo onpersoonlijk mogelijk, maar laat de keizer de ernst van de situatie weten.

Uw baas is niet langer het middelpunt van het universum, maar hij stelt zich nog altijd voor dat alles om hem draait. Wanneer u kritiek op hem levert, ziet hij de kritiserende persoon, niet de kritiek zelf. Net als de Chinese hovelingen moet u een manier vinden om achter de waarschuwing

te verdwijnen. Gebruik symbolen en andere indirecte methoden om een beeld te schetsen van de toekomstige problemen zonder uw nek uit te steken.

Scène 3

Aan het begin van zijn loopbaan kreeg de Franse architect Jules Mansard opdrachten om voor koning Lodewijk XIV kleine bijgebouwen voor het paleis van Versailles te ontwerpen. Voor elk ontwerp maakte hij tekeningen, ervoor zorgend dat de instructies van Lodewijk nauwgezet werden opgevolgd. Vervolgens toonde hij ze aan Zijne Majesteit.

De hoveling Saint-Simon beschreef hoe Mansard de koning aanpakte. ‘Zijn speciale vaardigheid was het tonen van plannen aan de koning waarin opzettelijk iets onvolmaakts was aangebracht, vaak met betrekking tot de tuinen, die niet Mansards specialiteit waren. Zoals Mansard verwachtte legde de koning zijn vinger perfect op het probleem en stelde een oplossing voor, op welk punt Mansard voor iedereen hoorbaar placht uit te roepen dat hij het probleem dat de koning zo meesterlijk had gevonden en opgelost nooit zou hebben gezien; hij straalde van bewondering en bekende dat hij vergeleken met de koning slechts een nederige leerling was.’ Op dertigjarige leeftijd, nadat hij die methode keer op keer had toegepast, kreeg Mansard een prestigieuze koninklijke opdracht: hoewel hij minder getalenteerd en ervaren was dan een aantal andere Franse ontwerpers, werd hij belast met de uitbreiding van Versailles. Van dat moment af was hij de koninklijke architect.

Uitleg

Als jongeman had Mansard gezien hoeveel koninklijke ambachtslieden hun baan waren kwijtgeraakt, niet door gebrek aan talent, maar door een kostbare maatschappelijke blunder. Hij zou die fout niet maken. Mansard streefde er voortdurend naar Lodewijk een hogere dunk van zichzelf te geven, de ijdelheid van de koning zo publiekelijk mogelijk te strelen.

Denk nooit dat bekwaamheid en talent alles zijn. De kunst van de hoveling is aan het hof belangrijker dan zijn talent; besteed nooit zoveel tijd

aan uw studie dat u uw sociale vaardigheden verwaarloost. En de hoogste vaardigheid van allemaal is het vermogen om de baas talentvoller te doen lijken dan iedereen in zijn omgeving.

Scène 4

Jean-Baptiste Isabey was de onofficiële schilder van het Napoleontische hof geworden. Tijdens het congres van Wenen in 1814, nadat Napoleon was verslagen en naar Elba verbannen, nodigden de deelnemers aan deze ontmoetingen, die over het lot van Europa zouden beslissen, Isabey uit om de historische gebeurtenissen in een episch schilderij te vereeuwigen.

Toen Isabey in Wenen arriveerde, kreeg hij bezoek van Talleyrand, de hoofdonderhandelaar voor de Fransen. Met het oog op zijn rol tijdens de onderhandelingen, legde de staatsman uit, verwachtte hij een centrale plaats op het schilderij. Isabeywas het er helemaal mee eens. Enkele dagen later werd hij benaderd door de hertog van Wellington, de belangrijkste onderhandelaar voor de Engelsen, die ongeveer hetzelfde zei als Talleyrand. De immer beleefde Isabey beaamde dat de beroemde hertog inderdaad in het middelpunt van de aandacht hoorde te staan.

Weer in zijn atelier dacht Isabey na over zijn dilemma. Als hij de schijnwerper op een van beide mannen richtte, zou hij een diplomatieke breuk veroorzaken en allerlei ressentimenten opwekken in een tijd waarin vrede en verdraagzaamheid essentieel waren. Toen het schilderij ten slotte werd onthuld, voelde zowel Talleyrand als Wellington zich verguld en tevreden. Het werk laat een grote zaal zien, half gevuld met diplomaten en politici uit heel Europa. Aan de ene kant betreedt de hertog van Wellington de zaal en alle ogen zijn op hem gericht; hij is het ‘middelpunt’ van de aandacht. In het eigenlijke centrum van het schilderij intussen zit Talleyrand.

Uitleg

Het is vaak uiterst moeilijk de meester tevreden te stellen, maar twee heren dienen vergt het genie van een groot hoveling. Zulke netelige situaties zijn heel gewoon in het leven van een hoveling: door aandacht te schenken aan

de ene meester, misnoegt hij de andere. U moet een manier vinden om veilig tussen deze Scylla en Charybdis door te navigeren. Meesters moeten aan hun trekken komen; wek nooit per ongeluk de wrok van de een door de ander te behagen.

Scène 5

George Brummel, ook bekend als Beau Brummel, viel eind achttiende eeuw op door de opperste elegantie van zijn verschijning, zijn popularisatie van schoengespen (weldra door alle dandy's geïmiteerd) en zijn gevatheid. Zijn huis in Londen was dé plek in de stad en Brummel was dé autoriteit op modegebied. Als je schoeisel hem niet beviel, deed je het ogenblikkelijk weg en kocht wat híj droeg. Hij perfectioneerde de kunst van het strikken van een das; Lord Byron zou menige avond voor de spiegel hebben doorgebracht in zijn pogingen het geheim van Brummels volmaakte knopen te doorgronden.

Een van Brummels grootste bewonderaars was de prins van Wales, die zich een modieuze jongeman waande. Toen hij aan het prinselijk hof werd verbonden (en een koninklijke toelage kreeg), was Brummel weldra zo zeker van zijn eigen gezag, dat hij grapjes begon te maken over het gewicht van de prins en zijn gastheer Big Ben noemde. Aangezien een slanke gestalte een belangrijke kwaliteit was voor een dandy, was dit een vernietigende kritiek. Toen er op een avond tijdens het diner wat langzaam werd opgediend, zei Brummel tegen de prins: 'Luid dan, Big Ben.' De prins schelde, maar toen de lakei arriveerde, beval hij de man Brummel de deur te wijzen en nooit meer binnen te laten.

Hoewel hij bij de prins uit de gratie was, bleef Brummel iedereen in zijn omgeving met dezelfde arrogantie behandelen. Zonder de bescherming van de prins van Wales raakte hij diep in de schulden, maar hij volhardde in zijn beledigende houding en weldra liet iedereen hem in de steek. Hij stierf in de zwartste armoede, alleen en krankzinnig.

Uitleg

Beau Brummels verwoestende gevatheid was een van de kwaliteiten waarmee hij de prins van Wales voor zich innam. Maar zelfs hij, de arbiter van smaak en mode, kon zich geen grap over de verschijning van de prins veroorloven, en zeker niet in zijn gezicht. Steek nooit de draak met iemands omvang, zelfs niet indirect – en vooral niet als het je baas is. De armenhuizen van de geschiedenis zitten vol mensen die zulke grappen hebben gemaakt ten koste van hun baas.

Scène 6

Paus Urbanus VIII wilde herinnerd worden om zijn vaardigheid in het schrijven van poëzie, die helaas op zijn best middelmatig was. In 1629 stuurde hertog Francesco d'Este, de literaire pretenties van de paus kennende, de dichter Fulvio Testi als afgezant naar het Vaticaan. Uit een van Testi's brieven aan de hertog blijkt waarom hij was gekozen: 'Toen ons gesprek ten einde was, knielde ik om afscheid te nemen, maar Zijne Heiligheid gaf een teken en liep naar een ander vertrek, waar hij slaapt, en bij een kleine tafel aangekomen pakte hij een bundel papieren, draaide zich met een glimlach naar me om en zei: "We willen U Edele enkele van onze dichtwerken laten horen." En inderdaad, hij las me twee zeer lange Pindarische gedichten voor, het een een loflied op de heilige Maagd, het ander over gravin Matilda.'

We weten niet wat Testi precies vond van deze zeer lange gedichten, aangezien het riskant voor hem zou zijn geweest openlijk zijn mening te geven, zelfs in een brief, maar hij schreef verder: 'Me aan de stemming aanpassend becommentarieerde ik elke regel met de nodige lof, en na de voet van Zijne Heiligheid te hebben gekust als dank voor een zo ongebruikelijk teken van welwillendheid [het voorlezen van de gedichten], vertrok ik.' Toen de hertog enkele weken later zelf een bezoek bracht aan de paus, wist hij hele verzen pauselijke poëzie te citeren en zodanig te prijzen dat de paus 'zo opgetogen was dat hij buiten zinnen leek te raken'.

Uitleg

In kwesties van smaak kunt u nooit onderdanig genoeg zijn tegenover uw baas. Smaak is een van de gevoeligste elementen van het ego; weerspreek of betwist nooit de smaak van de baas – zijn gedichten zijn subliem, zijn kleding onberispelijk en zijn manieren een voorbeeld voor iedereen.

Scène 7

Op een namiddag werd Zhao, van 358 tot 333 v.C. heerser van Han in het oude China, dronken en viel in de paleistuinen in slaap. De kroonbewaarder, wiens enige taak de zorg voor het hoofddeksel van de heerser was, kwam door de tuin en zag dat zijn meester zonder jas lag te slapen. Omdat het koud begon te worden, legde de kroonbewaarder zijn eigen mantel over de heerser heen en ging.

Toen Zhao wakker werd en de mantel zag, vroeg hij zijn wachters: 'Wie heeft er meer kleren over mijn lichaam gelegd?' 'De kroonbewaarder,' antwoordden ze. De heerser ontbood onmiddellijk zijn officiële mantelbewaarder en strafte hem wegens plichtsverzuim. Tevens ontbood hij de kroonbewaarder, die hij liet onthoofden.

Uitleg

Ga uw boekje niet te buiten. Doe wat u is opgelegd, naar beste vermogen, en nooit meer. Denken dat u door meer te doen het beter doet, is een gangbare blunder. Het is nooit goed de indruk te wekken dat u overdreven uw best doet – alsof u een tekortkoming probeert toe te dekken. Een taak verrichten die niet van u is gevraagd, maakt mensen alleen maar achterdochtig. Als u kroonbewaarder bent, wees dan kroonbewaarder. Bewaar uw overtollige energie voor de tijd dat u niet aan het hof bent.

Scène 8

Op een dag gingen de Italiaanse renaissanceschilder Fra Filippo Lippi (1406–1469) en enkele vrienden met een kleine boot zeilen bij Ancona. Ze werden gevangengenomen door twee Moorse galeien, die de mannen geketend naar Barbarije voerden, waar ze als slaven werden verkocht. Anderhalf jaar lang zwoegde Filippo zonder hoop naar Italië terug te keren.

Bij verscheidene gelegenheden zag Filippo de man die hem had gekocht passeren en op een dag besloot hij ’s mans portret te tekenen, met gebruikmaking van verbrand hout – houtskool – van het vuur. Nog steeds geketend zocht hij een witte muur, waarop hij een tekening op ware grootte maakte van zijn eigenaar in Moorse kledij. Het kwam de eigenaar weldra ter ore, want niemand had ooit zoveel tekenvaardigheid in deze contreien gezien; het leek een mirakel, een geschenk van God. Alle hoge heren aan de Barbarijse kust kwamen de schitterende kleurenportretten bekijken die Fra Filippo vervolgens maakte en ten slotte liet Filippo’s eigenaar hem, uit dankbaarheid voor de eer die hem op deze wijze te beurt was gevallen, veilig naar Italië terugkeren.

Uitleg

Wij, die voor anderen moeten zwoegen, zijn in zekere zin allemaal gevangengenomen door piraten en als slaaf verkocht. Maar net als Fra Filippo (zij het in mindere mate) hebben de meesten van ons een of andere gave, een talent, een vermogen om iets beter te doen dan anderen. Geef uw baas het geschenk van uw talenten en u zult boven andere hovelingen uitstijgen. Laat hem desnoods met de eer gaan strijken; het zal slechts tijdelijk zijn. Gebruik hem als opstap, een manier om uw talent tentoon te spreiden en uiteindelijk uw bevrijding uit uw slavernij te kopen.

Scène 9

Alfonso I van Aragon had eens een dienaar die de koning vertelde dat hij de nacht tevoren een droom had gehad: Alfonso had hem wapens, paarden en kleren geschonken. Alfonso, een grootmoedig, hoogstaand man, besloot dat het leuk zou zijn deze droom te laten uitkomen en gaf de dienaar prompt juist deze geschenken.

Enige tijd later vertelde dezelfde dienaar dat hij opnieuw een droom had gehad en in deze droom had Alfonso hem een enorme berg gouden florijnen geschonken. De koning glimlachte en zei: ‘Geloof van nu af aan niet meer in dromen; ze liegen.’

Uitleg

In zijn reactie op de eerste droom van de dienaar bleef Alfonso de situatie meester. Door een droom te laten uitkomen maakte hij, op milde en humoristische wijze, aanspraak op goddelijke macht. In de tweede droom echter was alle schijn van magie verdwenen; het was niets meer dan een lelijk spelletje van de dienaar. Vraag dus nooit te veel en weet van ophouden. Geven is het prerogatief van de baas – wanneer hij wil en wat hij wil en zonder te worden aangespoord. Geef hem niet de kans uw verzoeken van de hand te wijzen. Verwerf liever gunsten door ze te verdienen, zodat ze worden geschonken zonder dat u erom vraagt.

Scène 10

De grote Engelse landschapschilder J.M.W. Turner (1775-1851) was befaamd om zijn gebruik van kleuren, die hij met een schittering en een vreemde irisatie aanbracht. De kleuren van zijn schilderijen waren zo treffend, dat andere kunstenaars hun werk niet naast het zijne wilden hangen: het liet alles eromheen steevast grauw lijken.

De schilder Sir Thomas Lawrence had eens de pech Turners meesterwerk *Cologne* op een tentoonstelling tussen twee van zijn werken te zien hangen. Lawrence beklaagde zich bitter bij de galerie-eigenaar, die hem niet zijn zin gaf; íémands schilderijen moesten tenslotte naast die van Turner hangen. Turner hoorde echter van Lawrence' klacht en voordat de expositie werd geopend, zwakte hij de schitterende gouden hemel in *Cologne* af en maakte haar even mat als de kleuren van Lawrence' werken. Een vriend van Turner die het schilderij zag, kwam met een verschrikt gezicht naar de schilder toe. 'Wat heb je met je schilderij gedaan?' vroeg hij. 'Ach, die arme Lawrence was zo ongelukkig,' antwoordde Turner, 'en het is maar lampzwart. Na de tentoonstelling was ik het er weer af.'

Uitleg

Vele van de angsten van de hoveling hebben betrekking op de meester, in wie de ergste gevaren schuilen. Het is echter een vergissing te denken dat de meester de enige is die uw lot bepaalt. Ook uw gelijken en ondergeschikten

spelen een wezenlijke rol. Een hof is een broeinest van wrok, angst en diepe afgunst. U moet iedereen paaien die u op een dag kwaad zou kunnen doen, hun wrok en afgunst neutraliseren en hun vijandigheid op anderen richten.

Turner, eminente hoveling die hij was, wist dat zijn fortuin en roem evenzeer van zijn collega-schilders afhingen als van zijn handelaars en beschermheren. Vele groten zijn geveld door jaloerse collega's. U kunt uw schittering beter tijdelijk dof maken dan de strikken en pijlen van de afgunst te ondergaan.

Scène 11

Winston Churchill was amateurschilder, en na de Tweede Wereldoorlog werden zijn schilderijen verzamelaarsobjecten. De Amerikaanse uitgever Henry Luce, de oprichter van *Time* en *Life*, had een van Churchills landschappen in zijn privé-kantoor in New York hangen.

Tijdens een rondreis door de Verenigde Staten bezocht Churchill Luce in diens kantoor en de twee mannen keken samen naar het schilderij. De uitgever merkte op: 'Het is een mooi schilderij, maar ik vind dat het iets op de voorgrond nodig heeft – een schaap misschien.' Tot Luces grote schrik werd hij daags daarna gebeld door Churchills secretaresse, die hem vroeg het schilderij naar Engeland te sturen. Luce deed het, bang dat hij de oud-premier misschien had beledigd. Enkele dagen later echter werd het schilderij teruggestuurd, maar enigszins gewijzigd: op de voorgrond graasde nu vredig een schaap.

Uitleg

Qua kaliber en faam stak Churchill met kop en schouders boven Luce uit, maar Luce was stellig een machtig man, dus laten we ons een zekere gelijkheid tussen hen voorstellen. Niettemin, wat had Churchill van een Amerikaanse uitgever te vrezen? Waarom zou hij buigen voor de kritiek van een dilettant?

Een hof – in dit geval de hele wereld van diplomaten en internationale staatslieden en ook de journalisten die hen naar de ogen zien – is een plaats van wederzijdse afhankelijkheid. Het is niet verstandig de smaak van

machtige mensen te kwetsen of te krenken, zelfs niet als ze onder of naast u staan. Als een man als Churchill de kritiek van een man als Luce kan slikken, bewijst hij een ongeëvenaard hoveling te zijn. (Misschien dat zijn verandering van het schilderij tevens een zekere neerbuigendheid impliceerde, maar hij deed het zo subtiel dat Luce er geen geringschatting in zag.) Doe zoals Churchill: breng het schaap aan. Het is altijd heilzaam de gehoorzame hoveling te spelen, zelfs wanneer u geen meester dient.

HET VERFIJNDE SPEL VAN DE HOVELING: *Een waarschuwing*

Talleyrand was de volmaakte hoveling, in het bijzonder tegenover zijn meester Napoleon. Toen de twee mannen elkaar nog maar net kenden, zei Napoleon eens langs zijn neus weg: ‘Ik kom een dezer dagen bij u thuis lunchen.’ Talleyrand had een huis in Auteuil, een voorstad van Parijs. ‘Ik zal vereerd zijn, *mon général*,’ antwoordde de minister, ‘en aangezien mijn huis vlak bij het Bois de Boulogne is, kunt u zich ’s middags amuseren met wat schieten.’

‘Ik houd niet van schieten,’ zei Napoleon. ‘Maar ik ben gek op jagen. Zitten er zwijnen in het Bois de Boulogne?’ Napoleon kwam van Corsica, waar de zwijnenjacht een geliefde sport was. Door te vragen of er zwijnen waren in het Bois de Boulogne bewees hij nog een provinciaal te zijn, een pummel bijna. Talleyrand lachte echter niet, maar hij kon geen weerstand bieden aan een grap ten koste van de man die nu zijn meester was in de politiek, maar niet qua afkomst en adellijkheid, aangezien Talleyrand uit een oud aristocratisch geslacht kwam. Dus antwoordde hij op Napoleons vraag slechts: ‘Heel weinig, *mon général*, maar ik durf te wedden dat u er wel een zult vinden.’

Ze spraken af dat Napoleon de volgende dag om zeven uur ’s morgens bij Talleyrands huis zou aankomen en er de ochtend zou doorbrengen. De ‘zwijnenjacht’ zou in de namiddag plaatsvinden. De hele ochtend lang praatte de opgewonden generaal over niets anders dan de zwijnenjacht. In de tussentijd stuurde Talleyrand zijn dienaren heimelijk naar de markt om twee grote, zwarte varkens te kopen en ze naar het grote park te brengen.

Na het middagmaal vertrokken de jagers met hun meute naar het Bois de Boulogne. Op een heimelijk teken van Talleyrand lieten de dienaren een van de varkens los. ‘Ik zie een zwijn,’ riep Napoleon verheugd en hij sprong te paard om de achtervolging in te zetten. Talleyrand bleef achter. Het vergde een halfuur door het park galopperen voordat het ‘zwijn’ eindelijk werd gevangen. Op het *moment suprême* echter werd Napoleon benaderd door een van zijn adjudanten, die wist dat het beest onmogelijk een zwijn kon zijn en bang was dat de generaal belachelijk zou worden gemaakt wanneer het verhaal de ronde zou doen. ‘Meneer,’ zei hij tegen Napoleon, ‘u beseft natuurlijk dat dit geen zwijn is, maar een varken.’

Napoleon ontstak in woede en vertrok onmiddellijk in galop naar Talleyrands huis. Onderweg realiseerde hij zich dat hij het doelwit van menige grap zou zijn en dat hij zich door tegen Talleyrand uit te vallen alleen maar belachelijker zou maken; hij kon beter doen alsof hij het geestig vond. Hij verborg zijn ongenoegen echter niet al te best.

Talleyrand besloot het gekrenkte ego van de generaal te strelen. Hij verzocht Napoleon nog niet naar Parijs terug te gaan, maar nogmaals te gaan jagen in het park. Er zaten daar veel konijnen en de konijnenjacht was een geliefd tijdverdrijf geweest van Lodewijk XVI. Talleyrand bood zelfs aan Napoleon een stel geweren te laten gebruiken die van Lodewijk waren geweest. Met veel gevlij en gepraat wist hij Napoleon over te halen tot een jacht.

Tegen het eind van de middag vertrok het gezelschap naar het park. Onderweg zei Napoleon tegen Talleyrand: ‘Ik ben Lodewijk XVI niet, ik weet zeker dat ik zelfs niet één konijn zal doden.’ Maar die middag krioelde het in het park merkwaardig genoeg van de konijnen. Napoleon doodde er minstens vijftig en zijn stemming sloeg van woede om in voldoening. Na afloop van zijn woeste schietpartij echter werd hij benaderd door dezelfde adjudant, die hem toefluisterde: ‘Eerlijk gezegd, meneer, begin ik te vermoeden dat dit geen wilde konijnen zijn. Ik ben bang dat die schurk van een Talleyrand ons opnieuw voor de gek heeft gehouden.’ (De adjudant had gelijk: Talleyrand had zijn dienaren opnieuw naar de markt gestuurd, waar ze tientallen konijnen hadden gekocht, die ze in het Bois de Boulogne

hadden losgelaten.) Napoleon steeg onmiddellijk te paard en galoppeerde weg, ditmaal rechtstreeks naar Parijs. Later bedreigde hij Talleyrand en waarschuwde hem niemand te vertellen wat er gebeurd was; als hij de risee van Parijs werd, zou het Talleyrand duur komen te staan.

Het duurde zes maanden voordat Napoleon Talleyrand weer vertrouwde en hij heeft hem zijn vernedering nooit helemaal vergeven.

Uitleg

Hovelingen zijn als goochelaars: ze spelen bedrieglijk met schijn en laten hun omgeving alleen zien wat ze willen laten zien. Te midden van zoveel misleiding en manipulatie is het van doorslaggevend belang te voorkomen dat men uw trucs doorziet en een glimp opvangt van uw vingervlugheid.

Talleyrand was gewoonlijk de Grote Tovenaar-Hoveling en zonder Napoleons adjudant had hij waarschijnlijk zowel zijn meester kunnen behagen als ongestraft een grap kunnen uithalen op kosten van de generaal. Maar het hovelingschap is een verfijnde kunst en veronachtzaamde valstrikken en ongewilde fouten kunnen uw mooiste trucs verknallen. Riskeer nooit dat u op heterdaad wordt betrapt, laat niemand ooit uw materialen zien. Als dat gebeurt, verandert u in de ogen van de mensen op slag van een welgemanierd hoveling in een verachtelijke schavuit. Het is een delicaat spel dat u speelt; schenk alle aandacht aan het uitwissen van uw sporen en laat u nooit door uw meester ontmaskeren.

WET

25

HERSCHEP UZELF

UITSPRAAK

Accepteer niet de rollen die de maatschappij u opdringt. Herschep uzelf door u een nieuwe identiteit aan te meten, een die de aandacht trekt en uw publiek nooit gaat vervelen. Wees de baas over uw eigen imago, laat anderen dit niet voor u bepalen. Neem verfijnde theatrale kneepjes op in uw arsenaal van gebaren en gedragingen in het openbaar: uw macht neemt daardoor toe en uw persoonlijkheid krijgt een extra dimensie.

NALEVING VAN DE WET (1)

Julius Caesar drukte voor het eerst zijn stempel op de Romeinse samenleving in 65 v.C., toen hij het ambt van *aedilis* aanvaardde en belast werd met de graandistributie en de spelen. Zijn carrière in de openbaarheid begon hij met het organiseren van een reeks zorgvuldig in elkaar gestoken spektakels die op welgekozen tijdstippen werden opgevoerd: drijfjachten op

wilde dieren, extravagante optredens van gladiatoren, toneelwedstrijden. Bij verschillende gelegenheden betaalde hij deze voorstellingen uit zijn eigen zak. Voor de gewone man raakte de naam Julius Caesar onlosmakelijk verbonden met deze zeer geliefde evenementen. Langzaam groeide hij toe naar de positie van consul, waarbij zijn populariteit bij het gemene volk als machtsbasis diende. Hij had zijn imago gevestigd als de grote man van het publieksvermaak.

In 49 v.C. stond Rome aan de rand van een burgeroorlog als gevolg van de rivaliteit tussen de leiders Caesar en Pompejus. Toen de spanning op haar hoogtepunt was, bezocht Caesar, die verslaafd was aan het toneel, een theatervoorstelling, waarna hij, geheel in gedachten verzonken, in het donker terugkeerde naar zijn kampement aan de Rubicon, de rivier die Italië scheidde van Gallië, waar Caesar op veldtocht was geweest. Als hij zijn leger over de Rubicon terug naar Italië zou voeren, zou dat het begin van een oorlog met Pompejus betekenen.

Een man die fortuin wil maken in deze oude hoofdstad van Italië [Rome] dient een kameleon te zijn die gevoelig is voor alle kleuren die het licht op zijn omgeving werpt. Hij moet buigzaam, innemend en ondoorgrondelijk zijn en goed kunnen huichelen; daarnaast dient hij tegemoetkomend te zijn, vaak laag, een masker van oprechtheid te dragen, altijd te suggereren dat hij minder weet dan het geval is, steeds op dezelfde toon te spreken, geduldig te zijn, zijn gezichtsuitdrukkingen in bedwang te hebben en ijskoud te blijven waar een ander in zijn plaats zou koken. Als het ongelukkige toeval wil dat zijn hart niet vatbaar voor godsdienst is, dan moet zijn geest ervoor openstaan en dient hij, als hij een fatsoenlijk mens is, in stilte te lijden onder het pijnlijk besef dat hij een huichelaar is. Als hij dit toneelspel verafschuwt, moet hij Rome verlaten en zijn geluk in Engeland gaan zoeken. Van al deze benodigde eigenschappen bezat ik – ik weet niet of ik het als verdienste of fout moet zien – alleen hulpvaardigheid.

GIACOMO CASANOVA, 1725–1798, *De school van het leven: memoires*

Voor zijn staf zette Caesar het voor en tegen hiervan uiteen, waarbij hij als een acteur op het podium – een voorloper van Hamlet – de verschillende mogelijkheden aanschouwelijk maakte. Toen, ter afsluiting van zijn alleenspraak, wees hij naar een schijnbaar onschuldige verschijning op de oever van de rivier – een rijzige soldaat die een stoot op de trompet gaf en vervolgens via een brug de Rubicon overstak – en sprak de woorden: ‘Laten wij dit als een teken van de goden aanvaarden en daarheen gaan waar zij ons

wenken om onze vals spelende vijanden te straffen. De teerling is geworpen.' Hij sprak op gedragen toon, vol dramatiek, maakte daarbij gebaren in de richting van de rivier en keek zijn aanvoerders in de ogen. Hij wist dat deze generaals aarzelden hem hun steun te betuigen, maar zijn retoriek overrompelde hen; de dramatiek van het ogenblik kreeg hen te pakken, ze voelden de noodzaak dit moment niet te laten voorbijgaan. Een prozaïscher toespraak zou nooit hetzelfde effect hebben gehad. De aanvoerders schaarden zich achter hem; Caesar stak met zijn leger de Rubicon over en in het volgende jaar werd Pompejus verslagen, waarna Caesar dictator van Rome werd.

Op veldtochten speelde Caesar de leidende rol altijd vol enthousiasme. Als ruiter kon hij zich meten met de beste onder zijn soldaten en hij was er fier op hen in dapperheid en uithoudingsvermogen af te troeven. Gezeten op het krachtigste ros ging hij veldslagen in, zodat zijn soldaten hem in het heetst van de strijd konden zien; altijd koos hij een positie in het centrum uit en spoorde hen van daaruit aan, een goddelijk symbool van macht en een lichtend voorbeeld. Van alle Romeinse legers was dat van Caesar het meest toegewijd en loyaal. Net als het plebs dat zijn spektakels bezocht, waren zijn soldaten zich met hem en zijn zaak gaan identificeren.

Na de nederlaag van Pompejus werden de vermakelijkheden nog grootser opgezet, schouwspelen zoals nog nooit in Rome waren vertoond. De wagenrennen werden spectaculairder, de gladiatorengevechten theatraler: Caesar bood de Romeinse adel gevechten op leven en dood. Hij organiseerde enorme imitatie-zeeslagen op een kunstmatig meer. Overal in Rome werden toneelvoorstellingen gegeven. Er werd een reusachtig nieuw theater gebouwd dat op een indrukwekkende manier tegen de Tarpeïsche Rots aanhing. Vanuit het hele rijk kwamen mensen in drommen op de spektakels af, langs de toegangswegen naar Rome stonden rijen tenten van bezoekers. En in 45 v.C., na zijn Egyptische veldtocht, bracht Caesar Cleopatra mee naar Rome. Hij had het tijdstip voor zijn intocht zorgvuldig gekozen om een optimaal verrassingseffect te bereiken. Er volgden nog extravagantere theateropvoeringen.

Deze evenementen waren niet alleen een middel om de massa te verstrooien, ze gaven het grote publiek een overtrokken voorstelling van Caesars persoonlijkheid, zodat hij een meer dan levensgroot imago kreeg. Caesar beheerste zijn publieke imago volledig, hij hield er voortdurend rekening mee. Wanneer hij voor een grote mensenmassa moest verschijnen, hulde hij zich in gewaden van het opzichtigste purper. Hij zorgde ervoor dat hij bij iedereen afstak. Hij was notoir ijdel, er werd beweerd dat een van de redenen dat hij er zo van genoot door de senaat en het volk geëerd te worden, was dat hij bij dat soort gelegenheden een lauwerkrans kon opzetten en aldus zijn kaalheid verbergen. Caesar was een meesterlijk redenaar. Hij wist hoe hij veel kon zeggen door weinig los te laten en wist intuïtief wanneer hij een rede moest afsluiten om een zo groot mogelijk effect te bereiken. Als hij in het openbaar moest optreden zorgde hij er altijd voor dat hij een verrassing achter de hand hield, bijvoorbeeld een onthutsende mededeling die de nodige consternatie teweegbracht.

Caesar was immens populair bij het Romeinse volk, maar werd door zijn rivalen gehaat en gevreesd. Op de idus van maart – 15 maart – in het jaar 44 v.C. werd hij in de senaat door een groep samenzweerders onder leiding van Brutus en Cassius ingesloten en met dolksteken om het leven gebracht. Zelfs toen hij stervende was, verliet zijn gevoel voor theater hem niet: terwijl hij het bovenstuk van zijn gewaad over zijn gezicht trok, liet hij het onderste deel van het kledingstuk over zijn benen glijden, om fatsoenlijk bedekt te kunnen sterven. En zijn laatste woorden tegen zijn oude vriend Brutus, die uithaalde om hem een tweede dolkstoot toe te dienen, waren in het Grieks en leken ingestudeerd voor het slot van een toneelstuk: ‘Ook gij, mijn zoon?’

Uitleg

Het Romeinse theater was bedoeld voor de grote massa en trok, naar hedendaagse maatstaven gerekend, ongekende bezoekersaantallen. Opeengepakt in gigantische auditoria liet het publiek zich vermaken met platte kluchten of zich ontroeren door hoogstaand drama. Het theater leek het wezenlijke van het menselijk bestaan in dramatische vorm samen te

ballen. Net als een godsdienstig ritueel oefende het een krachtige en onmiddellijke aantrekkingskracht op de gewone mensen uit.

Julius Caesar was mogelijk de eerste openbare figuur die de uiterst belangrijke band tussen macht en theater begreep. Dit kwam voort uit zijn obsessieve hang naar het toneel. Hij sublimeerde deze grote interesse door zelf acteur en regisseur op het wereldpodium te worden. Hij sprak zijn tekst uit alsof de zinnen uit een draaiboek kwamen; in een menigte was hij door de manier waarop hij zich bewoog en de gebaren die hij maakte voortdurend gespitst op de indruk die hij bij de mensen achterliet. Hij bouwde het element verrassing in zijn repertoire in, vervlocht dramatiek in zijn redevoeringen, maakte theater van zijn openbare optredens. Zijn gebaren waren zo duidelijk dat de man uit het volk ze meteen begreep. Hij werd immens populair.

Caesar kan als ideaal model dienen voor alle leiders en invloedrijke mensen. Net als hij moet u leren uw daden extra accent te geven door toepassing van theatertechnieken als verrassing, spanning, het opwekken van medeleven en symbolische identificatie. En net als hij dient u zich voortdurend bewust te zijn van uw publiek, dient u te weten wat zal aanslaan en wat tot verveling leidt. U moet het zo regelen dat u in het middelpunt komt te staan, dat aller aandacht op u is gericht en dat hoe dan ook niemand anders de show steelt.

NALEVING VAN DE WET (2)

In 1831 liet een jonge vrouw die Aurore Dupin heette haar echtgenoot en haar familie in de provincie achter en vertrok naar Parijs. Ze wilde schrijfster worden; het huwelijk was nog erger dan een gevangenis, vond ze, want het bood haar noch de tijd noch de vrijheid om haar passie te volgen. In Parijs wilde ze een onafhankelijk bestaan gaan leiden en met schrijven de kost verdienen.

Spoedig na haar aankomst in de hoofdstad werd Dupin echter geconfronteerd met de harde realiteit. Om in Parijs enige vrijheid te genieten moest men over geld beschikken. Een vrouw kon alleen door een

huwelijk of via prostitutie aan geld komen. Geen enkele vrouw had met schrijven ooit bij benadering genoeg verdiend om zichzelf in leven te houden. Er waren wel vrouwen die schrijven als hobby hadden, maar die werden door hun echtgenoot onderhouden of anders leefden ze van een erfenis. Toen mevrouw Dupin voor het eerst een uitgever liet zien wat ze geschreven had, voegde die haar toe: 'Madame, u zou kindertjes moeten voortbrengen, geen literatuur.'

Blijkbaar was Dupin naar Parijs gekomen om het onmogelijke na te streven. Uiteindelijk bedacht ze de strategie om te doen wat geen vrouw ooit had gedaan: zichzelf volledig herscheppen, een publiek imago van eigen makelij creëren. Schrijfsters vóór haar waren in een voor de hand liggende rol gedrongen: die van tweederangs artiest die voornamelijk voor andere vrouwen schreef. Dupin besloot dat als ze dan toch een rol moest spelen, ze het spel op zijn kop zou zetten: ze zou zich de rol van een man aanmeten.

In 1832 accepteerde een uitgever Dupins eerste grote roman, *Indiana*. Ze had ervoor gekozen deze onder het pseudoniem George Sand te publiceren en heel Parijs dacht dat deze belangwekkende nieuwe schrijver een man was. Dupin had voordat ze George Sand in het leven riep al wel eens mannenkleren gedragen (mannenoverhemden en rijbroeken vond ze altijd al prettiger zitten), maar nu ze in de belangstelling kwam te staan, begon ze dit ten behoeve van haar imago te overdrijven. Ze voegde lange mannenjassen, grijze hoeden, zware laarzen en dandy-achtige dassen aan haar garderobe toe. Ze rookte sigaren en drukte zich in gesprekken als een man uit: ze schroomde niet de conversatie naar zich toe te trekken en pikante taal uit te slaan.

Het publiek raakte gefascineerd door deze eigenaardige 'man/vrouw'-schrijver. En anders dan andere vrouwen die schreven werd Sand wel opgenomen in de kliek van mannelijke kunstenaars. Ze dronk en rookte in hun gezelschap en had verhoudingen met een aantal van de beroemdste kunstenaars van Europa – Musset, Liszt, Chopin. Zij was het die met de hofmakerij begon en zij was het ook die de relaties beëindigde – ze deed wat haar goeddocht.

De mensen die Sand goed kenden begrepen dat haar mannelijke rol haar beschermde tegen de tentakels van het grote publiek. In het openbare leven vond ze het heerlijk om volledig in die rol op te gaan, maar in besloten kring bleef ze zichzelf. Ze zag zelf ook in dat het personage George Sand sleets of voorspelbaar zou kunnen worden en om dit tegen te gaan paste ze bij tijd en wijle een stevige ingreep op zijn karakter toe; in plaats van zich toe te leggen op affaires met beroemde mannen, begon ze zich dan met de politiek te bemoeien, voerde demonstraties aan, riep op tot studentenrellen. Ze liet zich door niemand beperkingen opleggen aangaande het personage dat ze had gecreëerd. En hoewel ze allang gestorven is en vrijwel niemand haar boeken meer leest, blijft dit uiterst theatrale karakter nog steeds boeien en inspireren.

Uitleg

Ten tijde van Sands openbare leven hadden kennissen en andere kunstenaars die met haar omgingen het gevoel alsof ze in het gezelschap van een man verkeerden. Maar in haar dagboeken en ten overstaan van haar intiemste vrienden, zoals Gustave Flaubert, bekende ze dat ze geen enkel verlangen had een man te zijn, maar deze rol speelde voor de buitenwereld. Wat ze werkelijk verlangde was haar eigen karakter te kunnen bepalen. Ze weigerde de beperkingen te aanvaarden die de samenleving haar anders zou opleggen. Ze bereikte deze macht over zichzelf echter niet door zichzelf te zijn, maar riep een personage in het leven dat ze voortdurend aan haar wensen kon aanpassen, een personage dat de aandacht trok en haar cachet verleende.

Begrijp dit goed: de wereld wil u een rol in het leven opleggen. Zodra u die rol aanvaardt, bent u verloren. Uw macht blijft beperkt tot dat hele kleine beetje dat hoort bij de rol die u hebt gekozen of gedwongen was op u te nemen. Een acteur daarentegen speelt heel veel verschillende rollen. Haal uw hart op aan dit vermogen om te veranderen, en wanneer dit voor u niet is weggelegd, schep dan in ieder geval een nieuwe identiteit voor uzelf, een die geen grenzen zijn opgelegd door een afgunstige, boosaardige wereld.

Deze daad van fiere onafhankelijkheid draagt een prometheïsch karakter: hij maakt u verantwoordelijk voor uw eigen creatie.

Uw nieuwe identiteit zal u tegen de wereld beschermen juist omdat ‘u’ het niet bent; het is een kostuum dat u aan- en uittrekt. U hoeft het niet als persoonlijk te zien. Bovendien plaatst uw nieuwe identiteit u op een ander plan, men kan niet om u heen. Zelfs de mensen op de achterste rij kunnen u zien en horen, die op de voorste kijken op van uw vermetelheid.

Zeggen de mensen soms niet over iemand dat hij een groot acteur is? Daar bedoelen ze niet mee dat hij gevoelig is, maar dat hij uitmuntend weet te simuleren, ook al voelt hij niets.

DENIS DIDEROT, 1713–1784

MACHTSMIDDELEN

Het karakter waarmee u kennelijk geboren bent hoeft niet noodzakelijkerwijs het uwe te zijn; er zijn natuurlijk kenmerken die u hebt overgeërfd, maar daarnaast hebben uw ouders, vrienden en collega’s hun steentje bijgedragen aan de vorming van uw persoonlijkheid. De prometheïsche taak van de machtigen is dit proces zelf te gaan leiden, niet langer toe te staan dat anderen u belemmeren en uw trekken vervormen. Herschep uzelf in een krachtige persoonlijkheid. Aan uzelf werken als was u van klei zou een van de belangrijkste en aangenaamste van uw levensopdrachten moeten zijn. Hierdoor wordt u feitelijk een kunstenaar – een kunstenaar die zichzelf schept.

De notie van zelfschepping komt ook uit de wereld van de kunst voort. Duizenden jaren lang bezaten alleen koningen en de hoogste edelen de vrijheid om hun publieke imago vorm te geven en hun eigen identiteit te bepalen. Zo konden ook alleen koningen en de rijkste edellieden hun eigen in een artistieke vorm gegoten beeltenis aanschouwen en daar bewust verandering in aanbrengen. De rest van de mensheid vervulde de beperkte rol die de maatschappij van hen eiste en had nauwelijks enig zelfbewustzijn.

Een kentering in deze situatie valt waar te nemen in Velázquez’ schilderij *Las meninas*, dat in 1656 gemaakt is. De kunstenaar zelf staat links

op het doek voor een schilderij waaraan hij bezig is maar dat we niet kunnen zien omdat het met de achterkant naar ons toe staat. Naast hem zijn een prinses, haar hofdames en een van de dwergen van het hof afgebeeld, die allemaal bij zijn werk toekijken. De mensen die voor het schilderij poseren zijn niet direct zichtbaar, maar we kunnen wel in het klein hun weerkaatsing zien in een spiegel die tegen de achterwand van het vertrek hangt: de koning en de koningin van Spanje, die zich ergens op de voorgrond moeten bevinden, maar buiten het beeld.

Het schilderij markeert een ingrijpende verandering in de machtsverhoudingen en de mogelijkheden van mensen om in de maatschappij hun eigen positie te bepalen. De schilder Velázquez staat immers veel prominenter afgebeeld dan de koning en de koningin. In zeker opzicht heeft hij meer macht dan zij, want hij is duidelijk degene die het beeld beheerst – hún beeld. Velázquez zag zichzelf niet langer als een slaafs, afhankelijk kunstenaar. Hij had zichzelf omgevormd tot een man met macht. Inderdaad waren, buiten de aristocraten, de eerste mensen in de westerse maatschappij die openlijk met hun zelfbeeld speelden beeldend kunstenaars en schrijvers, en naderhand ook dandy's en bohémiens. Het idee 'zelfschepping' is langzamerhand ook doorgesijpeld naar de rest van de maatschappij en is een nastrevenswaardig ideaal geworden. Net als Velázquez dient u voor uzelf de macht op te eisen om uw plaats in het hele schilderij te bepalen en uw eigen beeld te creëren.

De eerste stap in het proces van zelfschepping is het aankweken van zelfbewustzijn: u dient u bewust te worden van uzelf als acteur en uw uiterlijk en emoties onder controle te brengen. Zoals Diderot zei is een slecht toneelspeler degene die altijd oprecht is. Mensen die in de sociale omgang met hun ziel en zaligheid te koop lopen, zijn vermoeiend en ook nog gênant. Niettegenstaande hun openheid valt het niet mee hen serieus te nemen. Mensen die publiekelijk hun tranen de vrije loop laten mogen voor korte tijd sympathie opwekken, maar die sympathie slaat spoedig om in minachting en irritatie vanwege hun obsessie met zichzelf: ze huilen om aandacht te trekken, is ons gevoelen, en een boosaardig trekje in ons kan niet hebben dat ze hun zin krijgen.

Goede acteurs hebben zichzelf beter in de hand. Ze kunnen *doen alsof* ze oprecht aangedaan zijn en naar believen een traan of medelijdende blik tevoorschijn toveren, maar ze hoeven daarbij niet iets te voelen. Ze brengen emoties naar buiten in een vorm die anderen kunnen begrijpen. Volledige identificatie met de rol die men speelt, is in de wereld buiten het toneel dodelijk. Geen enkele heerser of leider zou zijn rol kunnen spelen wanneer alle emoties die hij laat zien echt waren. Leer dus uzelf in bedwang te krijgen. Meet u het plastisch vermogen van de toneelspeler aan, die zijn of haar gezicht kan laten staan naar iedere emotie die verlangd wordt.

De tweede stap in het proces van zelfschepping is een variant op de George Sand-strategie: het creëren van een memorabel personage, een die de aandacht gevangen houdt en met kop en schouders uitsteekt boven de andere acteurs op het podium. Dit was het spel dat Abraham Lincoln speelde. Een doodgewone plattelander als president, zo wist hij, kende Amerika nog niet, maar de mensen zouden het heerlijk vinden er een te kiezen. En hoewel de kenmerken van zo iemand hem voor een groot deel al van nature aankleefden, deed hij er een schepje bovenop: de hoed en kleren, de baard. (Geen enkele president vóór hem had een baard gehad.) Lincoln was ook de eerste president die gebruik maakte van foto's om zijn imago uit te dragen, hetgeen bijdroeg aan het beeld van de envoudige president.

Goed toneel vergt echter meer dan alleen een interessant voorkomen of een enkel briljant spelmoment. Een toneelstuk speelt zich af in de tijd, het is een gebeuren dat zich ontrolt. Ritmiek en timing zijn hierbij van uitzonderlijk belang. Een van de belangrijkste elementen in het ritmisch verloop van theater is dat van spanning. Houdini had zijn ontsnappingsnummers bijvoorbeeld in heel wat gevallen binnen enkele seconden kunnen afwerken – maar die seconden rekte hij uit tot minuten om het publiek te laten zweten.

De truc om ervoor te zorgen dat het publiek op het puntje van zijn stoel blijft zitten, is de gebeurtenissen zich langzaam laten ontvouwen, om er dan op het juiste moment vaart achter te zetten, volgens een patroon en een tempo dat u beheerst. De grootste heersers uit de geschiedenis, van Napoleon tot Mao Zedong, hebben gebruik gemaakt van de timing van het

theater om de mensen te verstrooien en te verrassen. Franklin Delano Roosevelt zag in hoe belangrijk het was om politieke gebeurtenissen in een speciale volgorde en een bepaald ritme te laten plaatsgrijpen.

Ten tijde van zijn verkiezing tot president in 1932 bevonden de Verenigde Staten zich midden in een uiterst penibele economische crisis. Banken gingen in een alarmerend tempo failliet. Kort na het winnen van de verkiezingen ging Roosevelt in een soort retraite. Hij liet niets los over zijn plannen of benoemingen in het kabinet. Hij weigerde zelfs de zittende president te ontmoeten voor een bespreking over de ambtsoverdracht. In januari 1933, de maand van Roosevelts inauguratie, verkeerde het hele land in een toestand van gespannen afwachting.

Bij zijn inaugurele rede schakelde Roosevelt opeens over in een andere versnelling. Hij hield een krachtige toespraak, waarin hij duidelijk maakte dat hij het land in een geheel nieuwe richting zou voeren en korte metten zou maken met de weifelachtige ingrepen die zijn voorgangers hadden gepleegd. Vanaf dat moment raakte het tempo van zijn redevoeringen en openbare besluiten – benoemingen van ministers en onderministers, ingrijpende wetswijzigingen – in een ongelooflijke stroomversnelling. De periode direct na zijn inauguratie werd bekend als de 'Honderd dagen' en het feit dat de stemming in het land in die korte tijd geheel omsloeg was gedeeltelijk te danken aan de knappe manier waarop Roosevelt het tempo dirigeerde en van dramatische contrasten gebruik maakte. Hij hield zijn toehoorders in spanning, om ze vervolgens om de oren te slaan met een reeks forse maatregelen die van des te meer gewicht leken omdat ze uit het niets kwamen opdagen. U moet leren gebeurtenissen op een vergelijkbare manier te orkestreren, door nooit al uw kaarten tegelijk op tafel te leggen, maar ze tevoorschijn te toveren op een wijze die een zo groot mogelijk dramatisch effect sorteert.

Sterk toneelspel kan niet alleen een berg zonden toedekken, maar uw tegenstander ook in verwarring brengen en misleiden. Tijdens de Tweede Wereldoorlog werkte de Duitse dramaturg Bertolt Brecht in Hollywood als scenarioschrijver. Na de oorlog moest hij verschijnen voor de Congrescommissie inzake on-Amerikaanse Activiteiten wegens vermeende

communistische sympathieën. Andere schrijvers die voor de commissie waren gedaagd, hadden het plan de commissieleden te vernederen door op een boze, emotionele manier tegen hen van leer te trekken. Brecht pakte het verstandiger aan: hij wilde de commissie bespelen als was het een muziekinstrument, hij wilde de leden voor zich innemen en tegelijkertijd voor de gek houden. Hij studeerde de antwoorden die hij ging geven zorgvuldig in en nam wat attributen mee, waaronder een sigaar die hij lustig voor de ogen van de commissie ging zitten paffen, want hij wist dat de voorzitter gek was op sigaren. En inderdaad wist hij de commissie te bekoren met goed in elkaar gestoken antwoorden die tegelijk dubbelzinnig en grappig waren en aan twee kanten hout sneden. In plaats van een kwaaie, gloedvolle tirade tegen hen af te steken, palmde hij ze in met een uitmuntend in elkaar gestoken voorstelling en ze lieten hem ongestraft gaan.

Een van de andere theatrale effecten die u in uw repertoire kunt opnemen is de *beau geste*, een daad die tot een hoogtepunt leidt en die symbool staat voor uw triomf of uw vermetelheid. De dramatische manier waarop Caesar de Rubicon overtrok was een *beau geste* – het was een zet die zijn soldaten overdonderde en hem heroïsche trekken verleende. U dient ook oog te hebben voor de manieren waarop u het podium kunt betreden of verlaten. Toen Cleopatra Caesar voor het eerst in Egypte ontmoette, arriveerde ze in een opgerold tapijt waar ze zich voor zijn voeten uit liet rollen. George Washington nam tot twee keer toe met veel fanfare en vertoon afscheid van zijn machtige positie (eerst als generaal en later als president die het vertikte om nog een derde ambtsperiode aan te gaan), en liet daarmee zien dat hij wist hoe hij deze momenten zowel theatraal als symbolisch groot gewicht kon meegeven. Uw eigen opkomst en afgang dient u even zorgvuldig voor te bereiden en vorm te geven.

Houd in gedachten dat u uw doel voorbij kunt schieten als u te veel schmiert; dat is een andere vorm van overmatige aandachttrekkerij. De acteur Richard Burton ontdekte al aan het begin van zijn carrière dat hij de aandacht van het publiek van al zijn medespelers kon afleiden en naar zichzelf toe trekken door beweginglooss op het podium te staan. Kennelijk doet wat u doet er minder toe dan de manier waarop u het doet. Uw

verfijnde houding en indrukwekkende verstilling op het maatschappelijk podium leveren meer op dan overdrijving van uw rol en overmatig rondstampen.

Tot slot: studeer zo veel mogelijk rollen in, zodat u op elk moment de meest geëigende rol kunt spelen. Pas uw toneelmasker aan de omstandigheden aan, wees veranderlijk in de gezichten die u opzet. Bismarck beheerste dit spel tot in de puntjes: tegenover een liberaal was hij liberaal, in het aangezicht van een havik een havik. Hij was ongrijpbaar, en wie ongrijpbaar is kan niet worden opgegeten.

Symbool: de Griekse zeegod Proteus. Zijn macht school in zijn vermogen zich naar believen te veranderen in wat op welk moment ook het beste was. Toen Menelaos, de broer van Agamemnon, hem wilde grijpen, veranderde Proteus zichzelf achtereenvolgens in een leeuw, een slang, een panter, een wild zwijn, stromend water en uiteindelijk een bladerrijke boom.

Jurisprudentie: Leer hoe u voor iedereen anders kunt zijn. Een onopvallende Proteus: geleerde onder geleerden, vrome onder vromen. Met deze kunst kan men iedereen voor zich winnen, want soort zoekt soort. Sla acht op de verschillende temperamenten en pas u aan dat van eenieder die u tegenkomt aan – volg afwisselend het spoor van de ernstigen en van de joligen, uw stemming ongemerkt veranderend. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Het is beslist niet mogelijk deze cruciale wet om te keren: slecht toneel is gewoon slecht. Natuurlijk overkomen is al een kunst, want dit vereist acteertalent. Slecht acteren roept slechts gêne op. U dient uiteraard niet al té dramatisch op te treden; vermijd aanstellerij. Nu is dat op zichzelf al slecht toneel, want het druist in tegen eeuwenoude toneelwetten die waarschuwen tegen al te nadrukkelijk acteren. In wezen bestaat er geen omkering van deze wet.

WET

26

HOUD UW HANDEN SCHOON

UITSPRAAK

U dient het toonbeeld te zijn van welopgevoedheid en van efficiënt optreden. U loopt niet rond met handen vuil van fouten en blunders. Houd dat ook zo en laat anderen de kolen voor u uit het vuur halen, zodat uw eigen handen schoon blijven en u ze zelfs niet in onschuld hoeft te wassen.

DEEL 1: VERBERG UW FOUTEN EN HOUD EEN ZONDEBOK ACHTER DE HAND

Onze goede naam en reputatie danken we eerder aan wat we verborgen houden dan aan wat we laten zien. Iedereen maakt fouten, maar wie echt slim is, weet ze verborgen te houden en zorgt ervoor

dat iemand anders de schuld krijgt. Voor dat soort gelegenheden is het dienstig altijd een zondebok in de buurt te hebben.

NALEVING VAN DE WET (1)

Tegen het einde van de tweede eeuw, toen de machtige Han-dynastie zoetjes aan ineenstortte, trad de grote generaal en keizerlijk minister Cao Cao op de voorgrond als de machtigste man van heel China. Om zijn machtsbasis te verbreden en zich van zijn laatste rivalen te ontdoen, begon Cao Cao een veldtocht in de strategisch belangrijke Centrale Hoogvlakte. Tijdens het beleg van een stad die een sleutelpositie innam, bleek hij zich verkeken te hebben op het tijdstip waarop voorraden graan uit de hoofdstad zouden moeten arriveren. Terwijl hij op de bevoorrading wachtte, begon het voedsel voor de manschappen op te raken en zag Cao Cao zich gedwongen het hoofd voedselvoorziening opdracht te geven de rantsoenen te verlagen.

Cao Cao had de wind in zijn leger er goed onder en beschikte over een netwerk van informanten. Zijn spionnen meldden hem weldra dat de soldaten klaagden; ze mopperden dat hij het ervan nam terwijl zij nauwelijks genoeg te eten hadden. Misschien hield Cao Cao het voedsel wel voor zichzelf, zo werd er gefluisterd. Als het gemopper zich verder zou uitbreiden, zou Cao Cao wel eens op muiterij vergast kunnen worden. Hij riep het hoofd voedselvoorziening bij zich in zijn tent.

RECHTSPRAAK IN DE STAD CHELM

Op een dag werd de stad Chelm door een vreselijke calamiteit getroffen. De stadsschoenlapper vermoordde een van zijn klanten. En dus werd hij voor de rechter geleid, die hem tot de dood door ophanging veroordeelde. Toen het vonnis werd uitgesproken, stond een van de ingezetenen van de stad op en riep uit: 'Uwe edelachtbare moet mij niet kwalijk nemen, maar u hebt de stadsschoenlapper ter dood veroordeeld! Hij is de enige schoenlapper die we hebben. Als u hem ophangt, wie moet dan onze schoenen lappen?'

'Wie? Wie?' vielen alle inwoners van Chelm hem als één man bij. De rechter knikte instemmend en dacht nog eens na over zijn vonnis.

'Beste mensen van Chelm,' zei hij, 'wat jullie zeggen is waar. Daar we maar één schoenlapper hebben, zou de gemeenschap ernstig geschaad worden indien we hem lieten sterven. Aangezien er twee dakdekkers in de stad zijn, moet een van hen maar in zijn plaats worden opgehangen.'

'Ik wil je vragen mij iets te lenen,' zei Cao Cao tegen hem, 'en je moet me dat niet weigeren.' 'Wat dan?' vroeg het hoofd voedselvoorziening. 'Ik wil je hoofd lenen om het aan de troepen te tonen,' zei Cao Cao. 'Maar ik heb niets gedaan!' riep het hoofd voedselvoorziening uit. 'Dat weet ik,' zei Cao Cao met een zucht, 'maar als ik jou niet dood, komt er muiterij. Treur niet, als je dood bent, zal ik voor je verwanten zorgen.' Zo gesteld liet het verzoek het hoofd voedselvoorziening geen keuze en dus legde hij zich neer bij zijn lot en werd diezelfde dag nog onthoofd. Toen zijn hoofd publiekelijk werd getoond, staakten de soldaten hun gemor. Sommigen doorzagen Cao Cao's gebaar wel, maar hielden zich koest, ferm uit het lood geslagen door zijn gewelddadigheid. En de meesten slikten zijn versie van wie er schuldig was, omdat ze er de voorkeur aan gaven in zijn wijsheid en rechtschapenheid te geloven in plaats van te moeten aannemen dat hij incompetent en wreed was.

Uitleg

Cao Cao kwam in een uiterst tumultueuze periode aan de macht. In de strijd om de suprematie in het afbrokkelende Han-rijk waren overal om hem heen vijanden opgestaan. De slag om de Centrale Hoogvlakte bleek taaier dan hij gedacht had en steeds weer waren er problemen met geld en bevoorrading om zich het hoofd over te breken. Geen wonder dat hij als gevolg van de stress waaraan hij blootstond vergeten had op tijd graan te bestellen.

Toen duidelijk werd dat de vertraagde aanvoer een riskante fout was en dat het toenemende gemor van de soldaten op muiterij zou kunnen uitlopen, kon Cao Cao twee dingen doen: zich verontschuldigen of een zondebok aanwijzen. Cao Cao wist drommels goed hoe macht in elkaar stak en hoe belangrijk het was om de schijn op te houden, en daarom aarzelde hij geen ogenblik: hij speurde naarstig rond naar het hoofd dat hem het best van pas kwam en liet het onmiddellijk op een presenteerblaadje leggen.

Bij tijd en wijle zijn vergissingen niet te vermijden; het gaat er in de wereld nu eenmaal onvoorspelbaar aan toe. Mensen die macht bezitten

komen echter niet ten val door de fouten die ze maken, maar door de manier waarop ze ermee omgaan. Als chirurgen moeten ze de tumor ten spoedigste en eens en vooral wegsnijden. Uitvluchten en verontschuldigingen zijn een veel te bot instrument voor een zo fijne ingreep en de machtigen bedienen zich daar dan ook niet van. Wanneer u excuses maakt, maakt u de weg vrij voor alle mogelijke twijfel aan uw bekwaamheid en bedoelingen en gaat men zich afvragen of u soms nog meer fouten hebt gemaakt die u níét hebt gemeld. Wanneer u uitvluchten verzint, is dat voor niemand bevredigend en wanneer u zich verontschuldigt, voelt niemand zich daar gemakkelijk bij. Een fout verdwijnt niet door excuses; hij springt er alleen maar meer door in het oog en gaat woekeren. Het is beter er meteen het mes in te zetten, de aandacht van uzelf af te leiden en te verplaatsen naar een gemakkelijke zondebok, voordat ook maar iemand de tijd krijgt over uw verantwoordelijkheid na te denken en zich af te vragen of u mogelijk incompetent bent.

Liever verraad ik de hele wereld dan dat ik de wereld de kans geef mij te verraden.
GENERAAL CAO CAO, CA. 155–200

NALEVING VAN DE WET (2)

Gedurende verscheidene jaren was Cesare Borgia op veldtocht om uit naam van zijn vader, paus Alexander VI, grote delen van Italië te onderwerpen. In het jaar 1500 lukte het hem de Romagna in Midden-Italië in te nemen. Deze streek was jaren achtereen geregeerd door hebzuchtige heersers, die zijn rijkdommen ten bate van zichzelf hadden geplunderd. Omdat er geen politie was of een andere macht om het gezag te handhaven, heerste er wetteloosheid en speelden bandieten en elkaar bestrijdende families in hele gebieden de baas. Om de orde te herstellen benoemde Cesare een luitenant-generaal voor dit gebied, Remirro De Orco, ‘een wreed man zonder scrupules’, zoals Niccolò Machiavelli hem omschreef. Cesare verleende De Orco absolute volmachten.

Op voortvarende en gewelddadige wijze vestigde De Orco een streng en wreed gezag in de Romagna en verloste het van bijna al zijn misdadige elementen. In zijn gloedvolle ijver ging hij echter wel eens te ver en na een tweetal jaren ontwikkelde zich bij de plaatselijke bevolking afkeer en zelfs haat tegen hem. In december 1502 ondernam Cesare harde actie. Hij liet eerst bekend worden dat De Orco's wrede en gewelddadige maatregelen niet zijn instemming hadden gehad, maar voortvloeiden uit de brute inborst van de luitenant-generaal. Vervolgens, op 22 december, liet hij De Orco in de stad Cesena gevangen zetten; toen de inwoners van die stad de dag na Kerstmis ontwaakten, wachtte hun op het piazza een merkwaardig schouwspel: De Orco's lijk zonder hoofd, gekleed in een rijk kostuum met purperen mantel, met ernaast zijn hoofd uitgestald op een staak en naast dat hoofd een bebloed mes en een hakblok. Zoals Machiavelli zijn commentaar bij deze zaak afsloot: 'En door de gruwelijke wreedheid van dit schouwspel werd de bevolking zowel tevredengesteld als tot zwijgen gebracht.'

Uitleg

Cesare Borgia beheerste het spel om de macht voortreffelijk. Hij dacht altijd enkele stappen vooruit en bereidde zijn tegenstanders de meest slinkse verrassingen. Om die reden zwaaide Machiavelli hem in *De vorst* meer lof toe dan ieder ander.

Borgia zag de toekomst van de Romagna met verbazingwekkende scherpte voor zich: slechts door een wreed gezag in te stellen kon er weer vrede gebracht worden. Dit proces zou enkele jaren in beslag nemen en aanvankelijk zouden de mensen het verwelkomen. Maar al snel zou het nieuwe bewind zich vijanden op de hals halen en de ingezetenen zouden een afkeer krijgen van het onbarmhartige gezag dat hun werd opgelegd en nog wel door iemand van buitenaf. Het was dus zaak dat niet Borgia zelf gezien werd als de verantwoordelijke voor het herstel van de orde, want in de toekomst zou de haat van het volk hem dan te veel last bezorgen. Daarom koos hij een man uit die het smerige karwei voor hem kon opknappen, terwijl hij van tevoren wist, dat zodra deze taak was volbracht, hij De Orco's

hoofd op een staak den volke zou moeten tonen. De zondebok was in dit geval al van het begin af ingecalculeerd.

In het geval van Cao Cao was de zondebok een volkomen onschuldig man, in de Romagna was hij het aanvalswapen uit Borgia's arsenaal dat hem in staat stelde het vuile werk op te knappen zonder zijn eigen handen met bloed te besmeuren. Wanneer u gebruikmaakt van dit tweede type zondebok is het raadzaam op een zeker moment afstand tussen uzelf en uw handlanger te scheppen; ofwel u laat hem gewoon aan zijn lot over, ofwel u bent, net als Borgia, zelf degene die de gerechtigheid over hem voltrekt. Op deze wijze bent u niet alleen gevrijwaard van betrokkenheid in de hele kwestie, u kunt ook goede sier maken als degene die deze uit de weg heeft geruimd.

De Atheners onderhielden op geregelde basis een aantal verloederde en waardeloze schepsels uit gemeenschapsmiddelen; wanneer de stad dan door een calamiteit, bijvoorbeeld pest, droogte of hongersnood, werd getroffen [...] werden [deze zondebokken] rondgeleid [...] en vervolgens geofferd, schijnbaar door ze buiten de stad te stenigen.

SIR JAMES GEORGE FRAZER, 1854–1941, *The Golden Bough*

MACHTSMIDDELEN

Het benutten van zondebokken is zo oud als de beschaving zelf en in alle culturen van de wereld zijn er voorbeelden van te vinden. De hoofdgedachte achter dit slachtofferen is het afschuiven van schuld en zonde op een figuur van buiten – een object, dier of mens – die vervolgens wordt verbannen of vernietigd. De oude Israëlieten namen hiervoor een levende bok (vandaar de benaming 'zondebok'), op de kop waarvan de priester zijn beide handen legde terwijl hij de zonden van de kinderen Israëls opbiechtte. Na aldus met deze zonden beladen te zijn werd het beest weggeleid en in de woestijn aan zijn lot overgelaten. Bij de Atheners en de Azteken was de zondebok een mens, vaak iemand die speciaal voor dit doel werd gevoed en grootgebracht. Aangezien men dacht dat hongersnood en pest door de goden over de mensheid werden gebracht als straf voor verkeerde daden, leden de mensen niet alleen onder hongersnood en pest, maar ook nog eens onder schuldbesef. Ze bevrijdden zichzelf van hun schuldgevoel door die schuld

over te dragen op een onschuldig persoon, wiens offerdood bedoeld was om de goddelijke macht genoegdoening te verschaffen en het kwade uit hun midden te bannen.

Het is een zeer menselijke reactie om na een fout of een misstap niet de blik naar binnen te richten, maar juist naar buiten, om zonde en schuld op een gemakkelijk object af te wentelen. Toen in Thebe de pest huishield, keek Oedipus alle richtingen op om de oorzaak ervan op te sporen, maar niet naar zichzelf en naar zijn eigen zonde, incest, waaraan de goden zozeer aanstoot hadden genomen dat ze de pest hadden gezonden. De intense behoefte om schuld naar buiten te verplaatsen en op een andere persoon of een object te projecteren, draagt een enorme macht in zich die slimmeriken weten aan te wenden. Het offer is een ritueel, misschien wel het oudste van alle rituelen; ook rituelen zijn een rijke bron van macht. Denk eens aan de symbolische, geritualiseerde manier waarop Cesare Borgia na de moord op De Orco diens lijk te kijk zette. Door deze toneelmatige opstelling richtte hij de schuld naar buiten. De inwoners van de Romagna reageerden hier direct op. Omdat het voor ons een soort tweede natuur is om eerder naar buiten dan naar ons innerlijk te kijken, zijn we gauw geneigd de schuld van de zondebok voor waar aan te nemen.

Het bloedige offer van de zondebok lijkt een barbaars verschijnsel uit de geschiedenis, maar deze praktijk leeft tot op de dag van vandaag voort, zij het op indirecte en symbolische wijze; aangezien macht van schijn afhankelijk is en de mensen met macht het moeten doen voorkomen alsof ze nimmer fouten maken, is het gebruik van zondebokken nog altijd populair. Welke moderne leider zal de verantwoordelijkheid voor zijn eigen blunders op zich nemen? Hij zoekt anderen uit om de schuld te geven, een zondebok om te offeren. Toen Mao Zedongs Culturele Revolutie jammerlijk mislukte, bood hij het Chinese volk niet zijn verontschuldigingen aan maar offerde, zoals Cao Cao voor hem, zondebokken, onder anderen zijn eigen persoonlijk secretaris en vooraanstaand partijlid Chen Boda.

Franklin Delano Roosevelt genoot de reputatie een eerlijk en rechtvaardig mens te zijn. In het verloop van zijn carrière stuitte hij evenwel op tal van situaties die vrijwel zeker op een politiek fiasco zouden zijn

uitgelopen als hij alleen maar aardig was geweest; toch kon hij het niet riskeren als aanstichter van bedrog in welke vorm dan ook te worden aangezien. Twintig jaar lang speelde daarom zijn secretaris, Louis Howe, de rol die De Orco had gespeeld. Híj was het die zich met de achterbakse zaakjes, de manipulatie van de pers en slinkse campagnemanoeuvres mocht bezighouden. En als er een fout was gemaakt of er was een vuil spelletje aan het licht gekomen dat het zorgvuldig in elkaar gestoken imago van Roosevelt weersprak, dan diende Howe als zondebok, en hij beklaagde zich daar nooit over.

Behalve als handig middel om niet de schuld van iets te krijgen, kan een zondebok ook dienstdoen als waarschuwing aan het adres van anderen. In 1630 werd er een complot gesmeed om de Franse kardinaal Richelieu uit zijn macht te ontzetten, een complot dat bekend werd als de '*journée des Dupes*'. Het slaagde bijna, omdat de hoogste echelons van de regering erbij betrokken waren, met inbegrip van de koningin-moeder. Maar Richelieu kwam er door geluk en door zijn eigen machinaties zonder kleerscheuren af.

Een van de hoofdsamenzweerders was de zegelbewaarder, een man die Marillac heette. Richelieu kon hem niet in de gevangenis gooien zonder de koningin-moeder erbij te betrekken, wat een uiterst gevaarlijke tactiek zou zijn, en dus koos Richelieu Marillacs broer, een veldmaarschalk, als doelwit. Deze man was niet bij het complot betrokken. Richelieu echter, die vreesde dat er nog meer samenzweringen in de lucht hingen, met name in legerkringen, besloot een voorbeeld te stellen. Hij liet de broer executeren na hem op verzonnen beschuldigingen voor het gerecht te hebben gebracht. Op deze wijze strafte hij indirect de echte schuldige, die gedacht had dat hij voldoende beschermd was, en waarschuwde tevens mogelijke toekomstige samenzweerders dat hij er niet voor zou terugdeinzen onschuldigen op te offeren om zijn macht te behouden.

Het is trouwens in het algemeen het verstandigst om een *zo onschuldig mogelijk* slachtoffer als zondebok te kiezen. Dat soort mensen is namelijk niet machtig genoeg om het tegen u te kunnen opnemen en hun naïeve uitingen van verontwaardiging kunnen gezien worden als overdadig protest, met andere woorden, als een teken dat ze schuldig zijn. Anderzijds is in de

geschiedenis keer op keer bewezen dat het kiezen van iemand uit de naaste omgeving tot zondeboek groot nut heeft. Dit staat bekend als ‘uit de gratie raken’. De meeste koningen hadden wel een persoonlijke favoriet aan hun hof, een man die ze, vaak om onduidelijke reden, boven anderen verkozen en overlaadden met gunsten en aandacht. Zo’n gunsteling kon echter heel goed dienstdoen als zondebok wanneer de reputatie van de koning in gevaar dreigde te komen. Het grote publiek was dadelijk bereid om in de schuld van de zondebok te geloven: waarom zou de koning zijn favoriet immers opofferen als die níét schuldig was? En de andere hovelingen, die toch al een hekel hadden aan de favoriet, juichten diens val alleen maar toe. De koning kon zich intussen bevrijden van iemand die tegen die tijd waarschijnlijk te veel van hem wist en zich mogelijk al arrogant en minachtend tegenover hem was gaan gedragen. Iemand uit uw naaste omgeving tot zondebok bombarderen is in waarde vergelijkbaar met ‘de val van de gunsteling’. U verliest misschien een vriend of assistent, maar met het oog op ontwikkelingen in de toekomst is het veel belangrijker uw fouten te verbergen dan u vast te klampen aan iemand die zich op den duur waarschijnlijk toch tegen u zal keren. Bovendien kunt u altijd wel weer iemand anders vinden om de rol van favoriet over te nemen.

Symbool: de schuldeloze zondebok. Op Grote Verzoendag voert de hogepriester de bok mee de tempel in, legt zijn handen op diens kop en biecht de zonden van de mensen op, aldus de schuld overdragend op het schuldeloze dier dat daarna naar de woestijn wordt gebracht en achtergelaten, zodat ’s mensens zonden en schuld met hem verdwijnen.

Jurisprudentie: Dwaasheid bestaat niet uit het begaan van dwaasheden, maar uit het onvermogen deze verborgen te houden. Iedereen maakt fouten, maar de wijze verhult de blunders die hij begaat terwijl de dwaas ze bekendmaakt. Een goede reputatie hangt eerder af van wat verborgen blijft dan van wat zichtbaar is. Indien u niet goed kunt zijn, wees dan voorzichtig. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

DEEL 2: GEBRUIK DE KLAUWEN VAN DE KAT

In de fabel neemt de aap de klauw van zijn vriend de kat en gebruikt hem om de kastanjes uit het vuur te halen. Zo krijgt hij de noten waar hij zin in had zonder zichzelf te bezeren.

Als er iets gedaan moet worden dat zeer onplezierig is en dat uw populariteit niet ten goede zal komen, is het voor u veel te riskant dat karwei zelf op te knappen. U hebt dan een 'kattenklauw' nodig, iemand die het vuile werk doet, die voor u pakt wat u nodig hebt, een ander schade toebrengt terwijl u dat in feite zelf had moeten doen. Zo iemand leidt de publieke opinie om de tuin: ú hebt het niet gedaan! Laat een ander de beul zijn, de onheilsboodschapper, terwijl u zelf alleen maar vreugde en goede tijdingen brengt.

NALEVING VAN DE WET (1)

In 59 v.C. was de toekomstige koningin van Egypte Cleopatra, toen tien jaar oud, getuige van de onttroning en verbanning van haar vader, Ptolemaeus XII, door zijn eigen dochters, Cleopatra's oudere zusters. Een van de dochters, Berenice, ontpopte zich als leider van de rebellie, en om er zeker van te zijn dat ze Egypte alleen zou regeren, sloot ze haar andere zusters op en vermoordde ze haar eigen man. Het kan zijn dat het een noodzakelijke stap was, maar dergelijk openlijk geweld tegen haar eigen familie vervulde haar onderdanen met afschuw en wekte krachtig verzet op. Vier jaar later was het verzet in staat Ptolemaeus weer in het zadel te helpen, en deze liet Berenice en haar oudere medezusters prompt onthoofden.

DE AAP EN DE KATER

Bertus de aap en Ton de kater woonden in één huis. Ze hadden maar één meester en ze voelden er zich thuis. Voor niets en niemand bang, het was een boevenstel! Liep er in huis iets mis, dan wist eenieder wel Dat men de schuldige niet bij de buren vond, helaas.

Bertus was een doortrapte dief en Ton gapte méér kaas Dan muizen. Ja, de ene schurk was wel de andere waard. Zo zaten beide op een avond voor de open haard.

Kastanjes lagen te poffen op het vuur. Bertus zat al te grinniken, vond goede raad niet duur.

Kastanjes pikken, dàt was dubbele pret, let maar eens op. Voor mij een fijne lekkernij en voor de andere een strop. Geniepig zij hij tegen Ton: 'Broer, jij zult nu vandaag
De slag slaan van je leven, als je doet wat ik je vraag. Trek die kastanjes uit het vuur. Als god me had geschapen, Bekwaam om deze vruchten zomaar uit de haard te rapen – Ik denk dat jij het kunt – dan hebben wij een vette buit.' 'Je hebt het maar te zeggen, broer!' Ton stak zijn poot al uit. Hij scharrelde voorzichtig eerst wat hete as opzij, Trok snel zijn klauwen terug, hij blies, maakte de weg weer vrij. Met vlugge uithaal van zijn poten wipte hij bedreven Al een kastanje uit het vuur, toen nog een, wachtte even En daar was nummer drie! ''t Gaat vlug, zeg op, 'k heb niet getreuzeld!' Hij keek naar Bertus, maar die had er al twee opgepeuzeld. Toen hij de derde pakte, kwam opeens de meid naar binnen. Ze vlogen weg. Ton zat de hele week op wraak te zinnen. Zo gaat het ook met prinsen die, vaak door hun vorst misleid, Zich onversaagd begeven in het hete van de strijd En achteraf pas merken dat zij al te duur betalen Om voor een ander de kastanjes uit het vuur te halen.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

In 51v.C. stierf Ptolemaeus en hij liet vier kinderen als erfgenaam achter. Overeenkomstig de traditie in Egypte trouwde zijn oudste zoon Ptolemaeus XIII, toen nog maar tien, met zijn oudere zuster, Cleopatra, toen achttien, en als koning en koningin bezetten ze samen de troon. Geen van de vier kinderen nam hiermee genoegen; ze wilden allen meer macht, ook Cleopatra. Er ontstond een machtsstrijd tussen Cleopatra en Ptolemaeus, en beiden probeerden elkaar aan de kant te zetten.

In 48 v.C. was Ptolemaeus met behulp van een regeringsfactie die Cleopatra's ambities vreesde in staat zijn zuster het land uit te jagen. Hij was nu alleenheerser. Maar in het buitenland smeedde Cleopatra plannen om hem weer af te zetten. Ze wilde het land in zijn oude glorie herstellen, en ze meende dat geen van haar verwanten daartoe bij machte was. Maar zolang zij leefden, kon Cleopatra haar droom niet verwezenlijken. En het voorbeeld van Berenice had duidelijk gemaakt dat je niet koningin kon zijn als je je eigen familie ombracht. Zelfs Ptolemaeus had het niet gewaagd Cleopatra te vermoorden, hoewel hij wist dat zij in het buitenland tegen hem samenzwoer.

Binnen een jaar na de verbanning van Cleopatra kwam de Romeinse dictator Julius Caesar in Egypte aan. Hij was vastbesloten van het land een Romeinse kolonie te maken. Cleopatra zag haar kans schoon. Ze trok vermomd over de grens en reisde honderden kilometers om Caesar in Alexandrië te ontmoeten. De legende wil dat zij opgerold in een tapijt in zijn

nabijheid wist door te dringen en dat het tapijt gracieus voor de voeten van Caesar ontrold werd. Cleopatra begon de Romein direct te bewerken. Ze deed een beroep op zijn liefde voor spektakel en zijn belangstelling voor de Egyptische geschiedenis, en zette daarbij haar vrouwelijke charmes in. Caesar ging al snel door de knieën en zette Cleopatra weer op de troon.

Cleopatra's familie ziedde van woede – ze had hen buiten spel gezet. Ptolemaeus XIII wilde de volgende stap niet afwachten. Vanuit zijn paleis in Alexandrië bracht hij een groot leger op de been en liet het optrekken tegen Caesar. In antwoord daarop legde Caesar Ptolemaeus en de rest van de familie huisarrest op. Maar Cleopatra's jongere zuster Arsinoë wist uit het paleis te ontsnappen en stelde zichzelf aan het hoofd van de naderende Egyptische troepen en riep zichzelf tot koningin van Egypte uit. Nu greep Cleopatra haar kans. Ze haalde Caesar ertoe over het huisarrest van Ptolemaeus op te heffen op voorwaarde dat hij een bestand zou regelen. Zij wist natuurlijk dat hij het tegendeel zou doen – dat hij met Arsinoë zou twisten over de leiding van het Egyptische leger. Maar dat werkte in Cleopatra's voordeel, want het zou de koninklijke familie verdelen. En nog mooier was dat het Caesar de gelegenheid gaf haar familie in een gevecht te verslaan en om te brengen.

Versterkingen kwamen uit Rome, en Caesar wist de rebellen snel te verslaan. Toen de Egyptenaren zich terugtrokken, verdronk Ptolemaeus in de Nijl. Caesar nam Arsinoë gevangen en zond haar naar Rome. Hij liet ook veel vijanden van Cleopatra terechtstellen en nam anderen gevangen. Om haar positie als koningin te verstevigen, trouwde Cleopatra met het enige familielid dat overgebleven was, Ptolemaeus XIV – op dat moment slechts elf, en van de hele familie de zwakste. Vier jaar later stierf Ptolemaeus een geheimzinnige dood door vergif.

In 41 v.C. maakte Cleopatra gebruik van de diensten van een andere Romeinse legeroverste, Marcus Antonius. Na hem te hebben verleid wees ze erop dat haar zuster Arsinoë, nog altijd gevangen in Rome, tegen hem had samengezworen. Marcus Antonius geloofde haar en liet Arsinoë terstond terechtstellen. Cleopatra had nu al haar familieleden om laten brengen.

Uitleg
Volgens de legende slaagde Cleopatra in haar opzet door haar verleidelijke charmes, maar in werkelijkheid ontleende ze haar macht aan haar vermogen de mensen voor haar karretje te spannen zonder dat ze dat in de gaten hadden. Caesar en Antonius ruimden niet alleen haar meest gevaarlijke verwanten uit de weg – Ptolemaeus XIII en Arsinoë – maar brachten al haar vijanden om, zowel in de regering als in het leger. De twee mannen waren haar 'kattenklauwen'. Ze gingen het vuur in voor haar, deden het smerige maar noodzakelijke werk, en namen voor haar de smet weg de moorden van haar verwanten en mede-Egyptenaren op haar geweten te hebben. En ten slotte gingen beide mannen ermee akkoord dat Egypte geen Romeinse kolonie werd maar een onafhankelijk en met Rome verbonden koninkrijk. Ze deden dit allemaal voor haar zonder zich te realiseren dat zij hen had gemanipuleerd. Dit was overreding van het meest subtiele en krachtige soort.

Een koningin moet haar handen nooit vuil maken, en een koning kan ook niet in het openbaar verschijnen met bloed op zijn gezicht. Maar macht kan niet gehandhaafd worden zonder dat er koppen rollen – om u op de troon te houden, zijn er altijd vuile karweitjes op te knappen. Net als Cleopatra hebt u een kattenklauw nodig.

Gewoonlijk is dit een persoon buiten de kring van uw intimi, iemand die waarschijnlijk niet weet hoe hij of zij gebruikt wordt. U vindt deze sufferds overal, vooral als u ze een aardige kluif toewerpt. Als zij hun taak uitvoeren – in hun ogen onschuldig, of in ieder geval gerechtvaardigd – maken ze voor u de weg vrij, verspreiden de informatie die u ze geeft, dwarsbomen mensen van wie ze niet weten dat het uw rivalen zijn, en dienen uw zaak ongemerkt; terwijl zíj hun handen vuil maken, blijft u smetteloos schoon.

DE VROUWTJESKRAAI, DE COBRA EN DE JAKHALS

Er was eens een kraai met zijn vrouw die een nest bouwde in een banyanboom. Een grote slang kroop in de holle stam en vrat de kuikens op die door hen werden bebroed. Het mannetje wilde niet weggaan, want hij hield veel van de boom. Dus ging hij naar zijn vriend de jakhals voor advies. Er werd een actieplan opgesteld. De kraai en zijn vrouw vlogen rond tot het moment gekomen was. Toen de

vrouwtjeskraai een vijver naderde, zag ze de vrouwen van het hof van de koning baden. Op de oever lagen parels, halsbanden, edelstenen, gewaden en een gouden ketting. De vrouwtjeskraai nam de gouden ketting in haar bek en vloog naar de banyanboom met de eunuchs achter haar aan. Toen ze de boom bereikt had, liet ze de ketting in het gat vallen. De mannen van de koning klommen daarop in de boom en zagen het zwellende schild van de cobra. Ze doodden de slang met hun knuppels, grepen de gouden ketting en gingen terug naar de vijver. En de kraai en zijn vrouw leefden lang en gelukkig.

VERHAAL UIT DE PANTSJATANTRA, 4DE EEUW, OPNIEUW VERTELD DOOR R.G.H. SIU IN: *The Craft of Power*, 1979

NALEVING VAN DE WET (2)

Aan het eind van de jaren-1920, toen de nationalistische en communistische partijen in China streden om de macht, brak er een burgeroorlog uit. In 1927 bezwoer Tjiang Kai-sjek, de nationalistische leider, alle communisten uit te roeien, en in de jaren die volgden hield hij zich aardig aan zijn woord en legde hij zijn vijanden het vuur na aan de schenen, tot hij ze, in 1934–1935, dwong tot de Lange Mars, een terugtocht over 9000 kilometer van het zuidoosten naar het verre noordwesten, door woest gebied, waarin hun leger behoorlijk gedecimeerd werd. Eind 1936 bereidde Tjiang zijn laatste offensief voor om hen helemaal van de kaart te vegen, maar zijn soldaten sloegen aan het muiten. Zij namen Tjiang gevangen en droegen hem over aan de communisten. Nu kon hij vrezen voor het ergste.

Ondertussen begonnen de Japanners echter met hun invasie in China, en zeer tot de verrassing van Tjiang stelde de communistische leider Mao Zedong een deal voor, in plaats van hem te vermoorden: de communisten zouden hem vrijlaten en hem als opperbevelhebber van hun én zijn strijdkrachten erkennen en aan zijn zijde vechten tegen de gemeenschappelijke vijand. Tjiang had martelingen en een terechtstelling verwacht, en nu kon hij zich niet uit over zijn geluk. Wat een watjes in het Rode Leger! Zonder een achterhoedegevecht tegen de communisten te hoeven leveren, wist hij dat hij de Japanners kon verslaan en dat hij een paar jaar nadien om kon keren en het Rode Leger met gemak vernietige. Hij had niets te verliezen en alles te winnen door met hun voorwaarden in te stemmen.

De communisten bestreden de Japanners op hun gebruikelijke wijze, met incidentele guerrilla's, terwijl de nationalisten een conventionele oorlog voerden. Samen slaagden ze er na een aantal jaren in de Japanners te verdrijven. Nu begreep Tjiang echter eindelijk wat Mao van plan was geweest. Zijn eigen leger had de volle laag van de Japanse artillerie gekregen, was erg verzwakt en had jaren nodig om te herstellen. De communisten hadden ondertussen niet alleen elke directe confrontatie met de Japanners gemeden, maar ze hadden ook alle tijd gebruikt om zich te versterken en over heel China kleine machtsbases te creëren. Zodra de oorlog tegen Japan beëindigd was, brak de burgeroorlog weer uit – maar deze keer omsingelden de communisten de verzwakte nationalisten en versloegen hen. De Japanners hadden gediend als Mao's kattenklauw. Ze hadden de kastanjes voor de communisten uit het vuur gehaald en hun overwinning op Tjiang Kai-sjek mogelijk gemaakt.

HOE MOET JE EEN NIEUWTJE VERSPREIDEN

Toen Omar, zoon van al-Khattab, bekeerd was tot de islam, wilde hij dat het nieuws van zijn bekering zo spoedig mogelijk iedereen bereikte. Hij ging naar Jamil, zoon van Ma'mar al-Jumahi. Deze was vermaard om de snelheid waarmee hij een geheim kon verspreiden. Als hem iets in vertrouwen werd verteld, stelde hij direct iedereen op de hoogte. Omar zei hem: 'Ik ben moslim geworden. Zeg niemand er wat over. Houd het geheim. Spreek er in tegenwoordigheid van anderen niet over.' Jamil ging de straat op en schreeuwde zo hard hij kon: 'Geloven jullie dat Omar, zoon van al-Khattab, moslim geworden is? Nou, geloof er niets van! Ik zeg jullie dat het wel zo is!' Het nieuws van Omars bekering werd snel overal gehoord. En zo had hij het ook gewild.

UIT: *The Subtle Ruse: The Book of Arabic Wisdom and Guile*, 13DE EEUW

Uitleg

De meeste leiders die een machtig vijand als Tjiang Kai-sjek in handen hadden gekregen zouden hem stellig gedood hebben. Maar dan zouden ze zich ook van de mogelijkheid beroofd hebben waar Mao gebruik van maakte. Zonder de ervaren Tjiang als leider van de nationalisten zou de strijd tegen de Japanners mogelijk veel langer geduurd hebben, met vernietigende gevolgen. Mao was veel te handig om de woede de overhand te laten nemen en de kans te verspelen om twee vliegen in één klap te slaan. Mao gebruikte de kattenklauw om zich uiteindelijk een totale overwinning

te bezorgen. Eerst wist hij Tjiang ertoe te verleiden de strijd tegen de Japanners op te nemen. Mao wist dat de nationalisten onder leiding van Tjiang de meeste strijd zouden leveren en de Japanners uit China zouden verjagen, als ze zich tenminste geen zorgen over de communisten hoefden te maken. De nationalisten waren dus Mao's eerste kattenklauw, ingezet om de Japanners te verdrijven. Maar Mao wist ook dat in de loop van de oorlog de Japanse artillerie en luchtmacht de conventionele krachten van de nationalisten zouden decimeren en het leger een schade zouden berokkenen die de communisten nog niet in tien, twintig jaar zouden kunnen toebrengen. Waarom tijd en levens verspillen als de Japanners het werk snel konden doen? Het was deze verstandige politiek van het tweemaal inzetten van een kattenklauw die de communisten de overwinning bracht.

Er zijn twee manieren waarop men van de kattenklauw gebruik kan maken. Om de schone schijn op te houden, zoals Cleopatra deed, en om energie en krachten te sparen. Vooral het laatste geval vereist dat u van tevoren verschillende zetten uitdenkt. Een stapje terug doen (Tjiang vrijlaten bijvoorbeeld) kan leiden tot een reuzensprong voorwaarts. Als u tijdelijk verzwakt bent en tijd nodig hebt om te herstellen, kan het u vaak van pas komen mensen om u heen te gebruiken als scherm waarachter u uw bedoelingen kunt verbergen en als kattenklauw om het werk voor u op te knappen. Kijk uit naar een sterke derde partij, die (mogelijk om verschillende redenen) dezelfde vijand heeft als u, maak gebruik van zijn superieure macht, waarmee hij klappen uit kan delen die u veel meer energie zouden kosten, want u bent zwak. U kunt hem zelfs het gevecht in leiden. Zoek als potentiële kattenklauwen altijd mensen die openlijk agressief zijn – ze zullen altijd bereid zijn het strijdperk te betreden, en u kunt voor hen het gevecht kiezen waar u het meeste baat bij hebt.

NALEVING VAN DE WET (3)

Kuriyama Daizen was een liefhebber van de cha-no-yu ('kokend water voor thee', de Japanse theeceremonie) en een volgeling van de leer van de grote theemeester Sen no Rikyu. Rond 1620 vernam Daizen dat een vriend van

hem, Hoshino Soemon, een grote som geld (300 ryo – goudstukken) geleend had om een familielid te helpen die in de schulden zat. Maar hoewel Soemon zijn familielid uit de penarie had weten te helpen, zat hij nu zelf met de schuldenlast. Daizen kende Soemon goed – hij gaf weinig om geld en begreep er ook niet veel van. Hij kon makkelijk in moeilijkheden komen als hij de lening te langzaam terugbetaalde. Die lening had hij gekregen van de rijke koopman Kawachiya Sanemon. Maar als Daizen Soemon aan zou bieden borg te staan voor de lening, zou hij trots weigeren, en hij zou zich zelfs beledigd kunnen voelen.

EEN GEK EN EEN WIJZE

Een gek gooide met stenen naar een wijze. Deze zei:
'Ik geef je een ecu, dàt heb je goed gedaan, mijn vriend.
Maar van een ander zul je véél meer krijgen dan van mij.
Je doet zo goed je best, wat opslag heb je best verdiend.
Kijk maar eens naar de overkant, daar loopt een hoge piet.
Bied hem je diensten aan, hij zal je dubbeldik betalen.'
Het klonk verleidelijk. De gek stak over en hij liet
Zijn elleboog goed wijken om eens extra uit te halen.
Zijn vuistslag trof de burger. Die betaalde hem contant, Maar niet in vaste munt. Hij sloeg terug en daarna kwam Een lijfwacht aangesneld, die, toen zijn baas werd aangerand, De dader overmeesterde en in de wurggreep nam.

Je ziet ze vaak bij koningen, die gekke paladijnen. Als hielelikkers van hun baas zetten zij u voor schut. Wat doet u? Bent u gepikeerd of redt u vlug de schijn en Zendt u ze maar hogerop? Ze zullen snel verdwijnen. Want ben je zelf niet sterk genoeg, dàn heeft geweld geen nut.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

Op een dag bezocht Daizen zijn vriend, en na door de tuin te zijn gereden en Soemons prachtige pioenen te hebben bewonderd, trokken ze zich terug in de ontvangstruimte. Hier zag Daizen een schilderij van meester Kano Tannyu. 'O,' riep Daizen uit, 'wat een schitterend schilderij… Ik weet niet of ik ooit iets mooiers heb gezien!' Na een aantal andere loftuitingen kon Soemon niet anders: 'Nu,' zei hij, 'als je het zo mooi vindt, hoop ik dat je me het plezier wilt doen het als geschenk te accepteren.'

Eerst weigerde Daizen, maar toen Soemon erop stond, gaf hij zich gewonnen. De volgende dag ontving Soemon in ruil een pakje van Daizen.

Het bevatte een prachtige vaas. In een begeleidend briefje vroeg Daizen zijn vriend de vaas in ontvangst te nemen als blijk van waardering voor het schilderij dat Soemon hem de vorige dag zo vriendelijk was geweest te geven. Hij legde uit dat de vaas door Sen no Rikyu zelf vervaardigd was en een inscriptie van keizer Hideyoshi droeg. Als Soemon niet gesteld was op de vaas, zo stelde Daizen voor, zou hij hem kunnen geven aan een liefhebber van de cha-no-yu – misschien de koopman Kawachiya Sanemon, die vaak te kennen had gegeven hem te willen hebben. 'Ik heb gehoord,' ging Daizen verder, 'dat hij een mooi stukje papier heeft [de 300 ryo] dat jij graag zou willen hebben. Je zou een ruil kunnen voorstellen.'

Soemon begreep wat zijn hoffelijke vriend van plan was en hij bracht de vaas naar de rijke geldschieter. 'Hoe heb je hem weten te bemachtigen?' vroeg Sanemon toen Soemon hem de vaas liet zien. 'Ik heb er vaak over gehoord, maar dit is de eerste keer dat ik hem zie. Het is zo'n kostbaar voorwerp, dat hij tot nu toe steeds opgeborgen is geweest!' Hij bood direct het geleende geldbedrag aan in ruil voor de bloemvaas, en hij gaf Soemon er nog 300 ryo bovenop. Maar Soemon, die niet om geld gaf, wilde alleen het geleende bedrag terug, en Sanemon gaf het hem met plezier. Toen haastte Soemon zich naar het huis van Daizen en bedankte hem voor zijn ondersteuning.

Uitleg

Kuriyama Daizen begreep dat het verlenen van een gunst nooit eenvoudig is. Als de gunst met veel drukte en omstandigheid verleend wordt, zal de ontvanger zich verplicht voelen. Dat kan de begunstiger een zekere macht verlenen, maar die macht zal uiteindelijk destructief zijn, want hij zal kwaad bloed zetten. Daizen wist dat een direct aanbod Soemon alleen maar beledigd zou hebben. Door zijn vriend hem het schilderij te laten geven, liet hij Soemon echter voelen dat ook hij zijn vriend een plezier gedaan had. Uiteindelijk kwamen alle drie de partijen als winnaars uit de transacties naar voren.

Eigenlijk maakte Daizen zichzelf tot kattenklauw. Hij moet met pijn in zijn hart afstand van de vaas gedaan hebben, maar hij kreeg er niet alleen het

schilderij mee, maar, nog belangrijker, de macht van de hoveling. Hij wist dat door anderen te helpen je uiteindelijk ook jezelf helpt. Daizens voorbeeld staat model voor alle gunsten onder vrienden en hun meerderen: dwing een ander nooit uw gunst te aanvaarden. Probeer een manier te vinden waarop u zichzelf tot kattenklauw kunt maken en breng uw vrienden nooit in verlegenheid door hen aan u te verplichten.

Men moet niet al te rechtlijnig te werk gaan. Ga heen en zie het bos. De rechte bomen worden geveld maar de kromme blijven staan.

KAUTILYA, INDIASE FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

DE INDISCHE VOGEL

Een koopman hield een vogel in zijn kooi. Hij ging naar India, het land waar de vogel vandaan kwam, en vroeg de vogel of hij iets voor hem mee terug kon nemen. De vogel vroeg om zijn vrijlating, maar dat werd hem geweigerd. Daarop vroeg hij de koopman om een bos in India te bezoeken en daar aan alle vrije vogels te verkondigen dat hij gevangen was genomen.

De koopman deed aldus, en zodra hij met een wilde vogel gesproken had, een vogel net als de zijne, viel deze bewusteloos uit de boom.

De koopman dacht dat het een familielid van zijn eigen vogel was, en voelde zich droevig om de dood van de vogel. Toen hij thuis was gekomen, vroeg de vogel hem of hij goed nieuws uit India had meegebracht. 'Nee,' zei de koopman, 'ik vrees dat ik slecht nieuws heb. Een van jouw verwanten is in elkaar gestort en viel dood voor mijn voeten toen ik sprak over jouw gevangenschap.' Toen hij deze woorden sprak viel de vogel van de koopman neer op de bodem van zijn kooi. Het nieuws van zijn familielid heeft ook hem gedood, dacht de koopman. Verdrietig pakte hij de vogel op en zette hem op de vensterbank. Direct kwam de vogel tot leven en vloog in de dichtstbijzijnde boom. 'Nu weet je het,' zei de vogel, 'wat jij dacht dat een ramp was, was in feite goed nieuws voor mij. En de boodschap, hoe ik me moest gedragen om vrij te komen, is mij overgebracht door mijn gevangenbewaarder.' En hij vloog weg, eindelijk vrij.

IDRIES SHAH, *Verhalen van de derwisjen*, 1967

MACHTSMIDDELEN

Als leider denkt u misschien dat onvermoeibare ijver en de indruk harder dan ieder ander te werken macht betekenen. In feite hebben ze een tegengesteld effect: ze verbergen zwakte. Waarom werkt u zo hard? Misschien bent u incompetent en moet u zich extra inspannen om alles bij te kunnen benen. Misschien bent u een van de mensen die niet weten hoe ze moeten delegeren en die zich overal mee bemoeien. Iemand die echt macht

heeft lijkt nooit haast te hebben of overbelast te zijn. Terwijl anderen zich het vuur uit de sloffen lopen, doet hij het rustig aan. Hij weet de juiste mannetjes te vinden om het werk voor hem te doen en spaart ondertussen zijn eigen energie. U denkt misschien ook dat door zelf het vuile werk op te knappen en u in onverkwikkelijke zaken te storten u uw invloed kunt doen gelden en ontzag kunt inboezemen. Maar in feite haalt u zichzelf alleen maar naar beneden en maakt u misbruik van uw hoge positie. Iemand die echt macht heeft, houdt zijn handen schoon. Hij omringt zich met mooie dingen en de enige bekendmakingen die hij doet, gaan over prachtige resultaten.

Het zal natuurlijk vaak gebeuren dat u zich in moet spannen of een kwalijke maar onvermijdelijke handeling moet verrichten. Maar u moet nooit de indruk wekken dat u zelf achter deze actie zit. Zoek een kattenklauw. Ontwikkel de kunst om mensen te vinden en in te zetten als kattenklauw, en als ze eenmaal hun rol van kattenklauw volvoerd hebben, probeer dan weer u van hen te ontdoen.

Aan de vooravond van een belangrijke slag op de rivier werd de grote Chinese strateeg uit de derde eeuw Zhuko Liang beschuldigd in het geheim samen te werken met de vijand. Als bewijs van zijn loyaliteit droeg zijn commandant hem op binnen drie dagen 100 000 pijlen aan het leger te leveren. Zo niet, dan zou hij worden terechtgesteld. Het vervaardigen van al die pijlen was een onmogelijke opgave, en daarom nam Liang een tiental boten en bond stevig bundels stro tegen de wanden. In de late namiddag, toen een mistsluier over de rivier hing, dreef hij de boten naar het vijandige kamp. Omdat ze aan de overzijde bang waren voor een val van de sluwe Zhuko Liang, vielen ze de nauwelijks zichtbare boten niet aan, maar lieten er vanaf de oever een regen van pijlen op los. Toen Liangs boten dichterbij kwamen, verdubbelden ze de pijlenregen die neerkwam in het dikke stro. Na verscheidene uren zeilden de mannen met hun boten snel stroomafwaarts waar Zhuko Liang hen opwachtte en zijn 100 000 pijlen in ontvangst nam.

Zhuko Liang zou nooit het werk doen dat anderen voor hem konden doen – hij dacht altijd trucjes uit als dit. De sleutel tot het ontwikkelen van een dergelijke strategie is ver vooruit te denken en altijd na te gaan op welke

manier andere mensen kunnen worden ingeschakeld om het werk voor u te doen.

Deze opzet slaagt vooral wanneer u uw doel verbergt, het in een waas van mysterie hult: als vijandige boten die plotseling opdoemen uit de mist. Als uw vijanden niet weten wat u van plan bent, zullen ze op een manier te werk gaan die zich op de lange duur tegen hen keert. In feite zijn ze uw kattenklauw geworden. Als u uw bedoelingen verhult is het veel makkelijker hen tot handelingen te bewegen die precies het effect hebben dat u wilde bereiken. U moet wellicht een aantal stappen vooruitdenken en als een biljartbal eerst een paar keer de rand raken alvorens in het juiste gat te vallen.

DAVID EN BATSEBA

In het daaropvolgende jaar, ten tijde dat de koningen plegen ten strijde te trekken, zond David Joab uit en zijn knechten met hem, benevens geheel Israël, en zij vernietigden de Ammonieten en sloegen het beleg voor Rabba, maar David bleef in Jeruzalem. Op zekere avond stond David van zijn rustbed op en wandelde op het dak van zijn paleis, en hij zag van het dak af een vrouw, bezig zich te baden; en die vrouw was zeer schoon van uiterlijk. Toen liet David naar die vrouw vragen en men zeide: Wel, dat is Batseba, de dochter van Eliam, de vrouw van de Hettiet Uria […]
Toen schreef David […] een brief aan Joab en verzond die door Uria. En hij schreef in die brief: Plaatst Uria in het heetst van de strijd; trekt u dan van hem terug, opdat hij getroffen worde en sneuvele. […] Joab zette toen Uria op een plaats, waarvan hij wist dat daar geoefende strijders stonden. Toen de mannen der stad een uitval deden en met Joab streden, vielen er enigen van het krijgsvolk, van de knechten van David; ook de Hettiet Uria sneuvelde. Daarop liet Joab aan David de gehele loop van de strijd melden […]
Toen Uria's vrouw hoorde, dat Uria, haar man, dood was, bedreef zij rouw over haar echtgenoot. Nadat de rouw voorbij was, liet David haar naar zijn huis halen. Zij werd hem tot vrouw en baarde hem een zoon. […]

2 SAMUËL 11:1-3; 14-18; 26-27

De Amerikaanse oplichter 'Yellow Kid' Weil (begin deze eeuw) wist, dat hoe handig hij een rijke sukkel ook benaderde, hij als vreemdeling nooit te rechtstreeks mocht handelen – het slachtoffer zou eens achterdocht kunnen krijgen. Dus zocht Weil iemand die de onnozele hals al kende en die hij als kattenklauw in kon zetten, iemand die lager in de pikorde stond en zelf geen doelwit kon zijn en daarom minder verdacht over zou komen. Weil probeerde zijn slachtoffer te interesseren voor een list en beloofde hem

gouden bergen. Als de stroman er eenmaal van overtuigd was dat de opzet zou slagen, zou hij zonder aandringen opperen ook zijn baas of rijke vriend in de zaak te betrekken. Die man zou het geldbedrag aanzienlijk kunnen verhogen en ieders aandeel vermeerderen. De stroman zou dan de rijke sukkel overhalen die Weil eigenlijk steeds op het oog had. Deze zou niet het idee hebben in de val te lopen, omdat zijn betrouwbare ondergeschikte hem strikte. Dit zijn de meest geslaagde trucs als het een man van macht en aanzien betreft: gebruik een compagnon of ondergeschikte om uw eigenlijke doelwit te strikken. De stroman schenkt u geloofwaardigheid en beschermt u tegen een al te grote opdringerigheid.

De makkelijkste en meest effectieve manier om een kattenklauw te gebruiken is de persoon informatie te verschaffen die hij zal doorbrieven naar uw eigenlijke slachtoffer. Valse informatie is vaak een machtig wapen, vooral als de informatie verspreid wordt door een onnozelaar die niemand zal verdenken. Het zal voor u erg makkelijk zijn de vermoorde onschuld te spelen en u zelf als bron aan het oog te onttrekken.

De therapeut dr. Milton H. Erickson kwam onder zijn patiënten vaak een getrouwd stel tegen van wie de vrouw in therapie wilde maar de man hardnekkig weigerde. Erickson verspilde geen energie om de man over te halen, maar hij sprak de vrouw en strooide interpretaties over het gedrag van haar man tussen haar betoog door die haar man, zo wist hij, als deze het zou horen, in de gordijnen zouden jagen. De vrouw vertelde haar echtgenoot wat de dokter had gezegd. En na een paar weken was de man zo kwaad, dat hij zich bij zijn vrouw voegde om de dokter eens flink de waarheid te zeggen.

Er kunnen zich ten slotte ook gevallen voordoen waarin u zichzelf als kattenklauw aanbiedt. Uiteindelijk kan u dat veel macht opleveren. Dit is de list van de volmaakte hoveling. Het symbool van die list is Sir Walter Raleigh, die eens zijn mantel in de modder uitspreidde opdat koningin Elizabeth haar muiltjes niet zou bevuilen. Door uw meester of meerdere te behoeden voor gevaar of onaangenaamheden, kunt u veel respect afdwingen, wat vroeg of laat met rente terugbetaald zal worden. En bedenk dat wanneer uw hulp subtiel en gracieus is en niet pocherig en aanstellerig uw beloning veel bevredigender en groter zal zijn.

Symbool: de klauw van de kat. Een kat heeft grote klauwen om een zacht zoolkussentje. Grijp een kat en gebruik haar poot om dingen voor u uit het vuur te halen, om uw vijand te bezeren, en met de muis te spelen voor u hem verslindt. Soms bezeert u de kat, maar meestal heeft ze er geen last van.

Jurisprudentie: Doe alles wat aangenaam is zelf en laat alles wat onplezierig is over aan een ander. Door het eerste te doen verwerft u andermans gunst en door het tweede te doen legt u boze tongen het zwijgen op. Belangrijke zaken vereisen vaak straf en beloning. Laat alleen het goede van u zelf komen en het kwade van de anderen. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Kattenklauw en zondebok moeten met uiterste voorzichtigheid en omzichtigheid worden gebruikt. Ze vormen een scherm waarachter u voor het publiek uw vuilere karweitjes verbergt; maar als zo'n scherm een keer wordt opgelicht en men te zien krijgt wie er nu werkelijk aan de touwtjes trekt, bent u wel degelijk de klos. Dan ziet men ineens overál uw hand in en krijgt u van álles de schuld, al had u niet met alles te maken. Een waarheid die aan het licht komt, gaat zich gedragen als een sneeuwbal.

In 1572 zweerde koningin Catharina De' Medici van Frankrijk samen om Gaspard De Coligny, admiraal bij de Franse marine en vooraanstaand lid van de gemeenschap der hugenoten, uit de weg te ruimen. De Coligny stond op vertrouwde voet met Catharina's zoon, Karel IX, en ze vreesde zijn groeiende invloed op de jonge koning. Daarom haalde ze een lid van de familie van de De Guises, een van de machtigste koninklijke families van Frankrijk, over om De Coligny te vermoorden.

Catharina koesterde in het geheim echter een ander plan: ze wilde dat de hugenoten de De Guises verantwoordelijk hielden voor de moord op een van hun leiders en wraak zouden nemen. Zonder slag of stoot zou ze dan twee rivaliserende families, de De Guises en De Coligny's, wegvagen of in

ieder geval schade toebrengen. Maar beide plannen strandden. De moordenaar miste doel en verwondde De Coligny slechts. De Coligny wist dat Catharina zijn vijand was en hij verdacht haar ervan deze aanval tegen hem te hebben opgezet, en daarvan stelde hij de koning in kennis. De mislukte aanslag en de twisten die erop volgden hadden uiteindelijk een keten van gebeurtenissen tot gevolg die leidden tot een bloedige burgeroorlog tussen katholieken en protestanten en culmineerden in de verschrikkelijke Bartholomeusnacht waarin duizenden protestanten werden gedood.

Als u een kattenklauw moet gebruiken in een onderneming van grote draagwijdte, wees dan erg voorzichtig: er kan veel misgaan. Het is verstandiger een kattenklauw te gebruiken bij minder riskante aangelegenheden waar fouten niet voor al te veel ophef zorgen.

De enige keer dat u zichtbaar moet zijn als degene die straf toedient is ten slotte wanneer u uw ondergeschikten angst moet inboezemen. Maar zet deze kaart spaarzaam in. Voor u het weet zal de angst omslaan in een felle oppositie, die u op een goede dag zal laten struikelen. Maak er een gewoonte van een kattenklauw in te zetten – dat is veel veiliger.

WET
27

MENSEN LOPEN GRAAG GEDWEE ACHTER HET VAANDEL AAN – MAAK DAAR GEBRUIK VAN

UITSPRAAK

Mensen hebben veelal een sterk verlangen om ergens in te geloven. Maak van dat verlangen gebruik en geef ze een zaak waarvoor ze kunnen strijden, verschaf ze een nieuw geloof. Houd uw woorden vaag maar vol belofte; leg sterker de nadruk op enthousiasme dan op rationaliteit en helder denken. Verschaf uw nieuwe discipelen een ritueel, vraag ze offers voor u te brengen. In een tijdsgewricht zonder georganiseerde religies en grote queesten zal uw nieuwe geloof u ongekende macht verlenen.

DE WETENSCHAP VAN DE CHARLATANERIE, OF HOE U IN VIJF EENVOUDIGE STAPPEN EEN CULTUS IN HET LEVEN ROEPT

Als u zoekt naar methoden om met zo weinig mogelijk inspanning zoveel mogelijk macht te verwerven, dan zult u zien dat het creëren van een eigen cultus waar mensen gedwee aan kunnen meedoen, een van de meest effectieve methoden is. Het hebben van een groot 'gevolg' biedt allerlei mogelijkheden voor bedrog. Niet alleen zullen uw volgelingen u aanbidden, maar ze zullen u ook beschermen tegen uw vijanden en vrijwillig de taak op zich nemen anderen over te halen tot uw nieuwbakken cultus toe te treden. Dit soort macht plaatst u bovendien op een geheel ander niveau: u zult niet langer hoeven te knokken of van alles en nog wat hoeven te verzinnen om mensen uw wil op te leggen. U wordt bewonderd en u kunt geen kwaad doen.

Wat in het voordeel van de charlatan werkte, was dat lichtgelovig aangelegde individuen sterk in aantal toenamen en de groepen aanhangers tot gigantische proporties uitdijden, zodat zich een steeds weidser horizon voor zijn triomfen opende. En dit was precies wat er gebeurde toen de wetenschap gepopulariseerd werd, vanaf de renaissance tot eeuwen later aan toe. Met de enorme toename van kennis en de verspreiding ervan door het gedrukte woord in de moderne tijd, nam ook het aantal halfgeletterden, de hapklare prooi van de kwakzalver, een massale omvang aan en ging zelfs de meerderheid uitmaken; werkelijke macht kon verkregen worden door uit te gaan van hun wensen en meningen, van wat hun al dan niet aansprak. Het rijk van de charlatan breidde zich dienovereenkomstig uit met de moderne verspreiding van de kennis; aangezien hij de wetenschap als uitgangspunt koos, al haalde hij er nog zulke rare toeren mee uit, zoals goud maken met een aan de scheikunde ontleende techniek en wonderbaarlijke smeerseltjes bereiden met de hulpmiddelen van de geneeskunde, kon hij geen beroep doen op een publiek dat volslagen onwetend was. De ongeletterden zouden door hun simpele gezonde verstand immuun blijven voor zijn idiote praatjes. Het publiek dat bij uitstek van zijn gading was, zou samengesteld moeten zijn uit de halfgeletterden, de mensen die hun gezond verstand hadden ingeruild voor een ietsepietsie verwrongen kennis en die op enig tijdstip kennis hadden gemaakt met onderwijs en wetenschap, zij het kortstondig en vruchteloos. […] De grote massa van de mensen heeft altijd al de neiging vertoond zich over allerlei geheimzinnigs te verwonderen, en dit ging vooral op in bepaalde historische periodes waarin de veilig geachte fundamenten van het leven leken te wankelen en oude waarden, zowel op het economische als op het spirituele vlak, die lange tijd voor onwrikbaar waren versleten, geen houvast meer boden. Dan nam het aantal onnozele halzen – of 'zelfmoorders' zoals een zeventiende-eeuwse Engelsman ze aanduidde – dat aan de charlatan ten prooi viel drastisch toe.

GRETE DE FRANCESCO, *The Power of the Charlatan*, 1939

U denkt wellicht dat het een onmogelijke opdracht is om zo'n soort aanhang te verwerven, maar eigenlijk is het tamelijk eenvoudig. Als mens zoeken we wanhopig naar iets om in te geloven. Daarom zijn we zo makkelijk beet te nemen: we kunnen een lange periode van twijfel gewoon niet verdragen. De leegte die door gebrek aan geloof ontstaat, is hemeltergend. Verras ons met een nieuw perspectief, een elixer, een manier om snel rijk te worden, verras ons met de laatste technologische snufjes of met de nieuwste kunst en we lopen direct in zeven sloten tegelijk. Kijk naar de geschiedenis: de kronieken van nieuwe trends en culten die een groot gevolg teweeg hebben gebracht, vullen hele bibliotheken. Na een paar eeuwen, een paar decennia, een paar jaar, een paar maanden, komen ze over het algemeen als lachwekkend over, maar op hun hoogtepunt leken ze aantrekkelijk, transcendentaal, goddelijk.

Altijd naarstig op zoek naar iets om in te geloven, knutselen we hele heiligenlevens en hele geloofsbelijdenissen uit het niets in elkaar. Laat deze 'lichtgelovigheid' niet onbenut: maak uzelf tot voorwerp van aanbidding. Laat de mensen een cultus om u heen creëren.

De grote Europese charlatans uit de zestiende en zeventiende eeuw waren meesters in het organiseren van culten. Ze leefden, zoals we nu weten, in een overgangstijd: de godsdienst was op zijn retour en de natuurwetenschap in opkomst. Mensen waren wanhopig op zoek naar iets nieuws. De charlatans begonnen te leuren met wondermiddeltjes en alchemistische snel-rijktrucjes. Ze trokken van stad naar stad en bewerkten aanvankelijk kleine groepen mensen – tot ze bij toeval de ware menselijke aard ontdekten: hoe groter de groep die ze om zich heen wisten te verzamelen, hoe makkelijker het was om ze te bedriegen.

De charlatan ging staan op een houten verhoging (vandaar de Engelse term '*mountebank*' voor die rondreizende kwakzalvers) en de menigte dromde om hem heen. In een groep waren zijn toehoorders emotioneler en dachten minder na. Als de charlatan ieder afzonderlijk zou hebben gesproken, zou men hem hebben uitgelachen, maar opgegaan in de massa raakten ze in de ban van het moment. Het werd hun onmogelijk om afstand te bewaren en kritisch te zijn. Alle gaten in de ideeën van de kwakzalver werden toegedekt door het enthousiasme van de menigte. Hartstocht en

enthousiasme vlogen als een virus door de massa, die fel reageerde op iedereen die het zaad van de twijfel wilde zaaien. De charlatans bestudeerden dit mechanisme tientallen jaren, experimenteerden ermee en pasten zich aan de veranderende omstandigheden aan; zo perfectioneerden ze de kunst van het naar zich toe halen en vasthouden van een massa en van het omvormen van de massa in volgelingen van een cultus.

De trucs van de charlatans mogen nu naïef overkomen, maar ook nu hebben we nog duizenden charlatans onder ons die dezelfde beproefde methoden toepassen die hun voorgangers eeuwen geleden hebben verfijnd. Ze hebben alleen de namen van hun elixers veranderd en de uitstraling van hun culten gemoderniseerd. We vinden deze kwakzalvers in alle geledingen van de maatschappij – in de handel, de mode, de politiek, de kunst. Velen van hen staan misschien in de traditie van een beroemde charlatan uit het verleden zonder er weet van te hebben, maar ze gaan hoe dan ook systematisch en met overleg te werk. Volg gewoon de vijf stappen voor het creëren van een cultus die uw charlatan-voorouders door de eeuwen heen hebben vervolmaakt.

Stap 1: Hou het vaag, hou het eenvoudig. Om een cultus te kunnen creëren moet u eerst de aandacht trekken. Dat moet u niet doen met activiteiten die al te duidelijk herkenbaar zijn, maar met woorden die vluchtig en bedrieglijk zijn. Uw eerste toespraken, gesprekken en interviews moeten twee elementen bevatten: aan de ene kant moeten ze iets groots in het vooruitzicht stellen dat het leven van uw aanhang zal veranderen, en ten tweede moet u zich in vaagheid hullen als in een rookgordijn. Deze combinatie zal allerhande wazige dromen bij uw toehoorders opwekken. Zij zullen hun eigen verbanden leggen en zien wat ze willen zien.

Om uw vaagheid attractief te maken gebruikt u woorden met een mooie klank maar met een troebele inhoud, woorden vol vuur en enthousiasme. Zelf verzonnen namen voor eenvoudige dingen doen het meestal erg goed; ook getallen, en nieuwe woorden voor vage ideeën. Ze geven de indruk dat u beschikt over bijzondere kennis en verlenen u een vleugje diepzinnigheid. Maak om dezelfde reden het voorwerp van uw

cultus nieuw en fris, zodat maar weinigen het zullen begrijpen. Als u het goed doet, zal de combinatie van vage beloften, schemerige maar aanlokkelijke ideeën en vurig enthousiasme in de geesten van de toehoorders een vonk doen overslaan en zal er zich een groep om u heen vormen.

Als uw praatjes echter té vaag zijn verliest u aan geloofwaardigheid, al is het nog gevaarlijker te duidelijk te zijn. Als u in detail gaat vertellen welke voordelen u de mensen biedt, zullen zij van u verwachten dat u hen ook daadwerkelijk tevreden zult stellen.

De problemen van de meeste mensen hebben diverse oorzaken: diepgewortelde neuroses, een samenspel van sociale factoren, oorzaken die teruggaan in de tijd en buitengewoon moeilijk te ontwarren zijn. Maar er zijn er maar weinig die het geduld hebben daar een oplossing voor te zoeken; de meeste mensen willen een eenvoudige oplossing voor al hun problemen. Het vermogen dit soort oplossingen aan te dragen zal u veel macht geven en u veel aanhang bezorgen. Laat u niet in met de moeilijker verklaringen van het leven maar val terug op de eenvoudige oplossingen van onze voorouders, de middeltjes van het platteland die werkten, de mysterieuze panacees.

Om de stichter van een nieuwe godsdienst te worden moet men psychologisch onfeilbaar zijn in het herkennen van een bepaald doorsnee-type ziel, mensen die nog niet tot het besef zijn gekomen dat ze bij elkaar horen.

FRIEDRICH NIETZSCHE, 1844-1900

Stap 2: Besteed meer aandacht aan het visuele en zintuiglijke en minder aan het verstandelijke. Als de mensen zich eenmaal om u hebben verzameld, doen er zich twee gevaren voor: de mensen vinden het op een gegeven moment allemaal niet spannend meer of hun geloof zakt weg. In het eerste geval lopen de mensen weg en in het tweede geval gaan ze u wat kritischer bekijken. Ze gaan nadenken over wat u ze te bieden hebt, en ze zullen de mist die u hebt opgetrokken wegblazen en uw ideeën in hun ware gedaante zien. Wie zich verveelt zult u moeten zien te amuseren en wie argwaan begint te koesteren moet u van u afhouden.

Mensen zijn zo simpel van geest en worden zo in beslag genomen door hun onmiddellijke behoeften, dat een bedrieger altijd meer dan genoeg lieden kan vinden die bereid zijn bedrogen te worden.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469-1529

De beste manier om dit te doen is door er theater van te maken. Omring uzelf met luxe, verblind uw volgelingen met pracht, overlaad ze met spektakel. Niet alleen zullen ze de ridiculiteit van uw ideeën, de gaten in uw geloof, niet zien, maar u zult ook meer aandacht en meer volgelingen trekken. Doe een beroep op de zintuigen: brand wierook, breng kalmerende muziek ten gehore, laat kleurige grafiekjes en tabellen zien. U kunt zelfs de geest prikkelen, misschien door wat technische foefjes te gebruiken en uw cultus een pseudo-wetenschappelijk tintje te geven – zolang u maar niet iemand echt aan het denken zet. Maak gebruik van exotische elementen – verre culturen, vreemde gewoonten – om theatrale effecten te bereiken en om de meest banale en gewone dingen eruit te laten zien als uitingen van iets zeer buitengewoons.

Stap 3: Kijk de gebruiken van bestaande religies af om de groep structuur te geven. Uw aanhang groeit en het wordt tijd die te organiseren. Doe dat op serene, rustige wijze. De godsdiensten hebben lange tijd een onbetwistbare invloed uitgeoefend op grote massa's mensen en doen dat ook in onze zogenaamd geseculariseerde wereld nog altijd. Ook al is de religie zelf wat van haar invloed kwijtgeraakt, haar gebruiken zijn nog altijd machtige wapens. De vrome en verheven associaties van de kerken kunnen eindeloos worden uitgebuit. Roep voor uw volgelingen een bepaald ritueel in het leven; organiseer ze in een hiërarchisch verband, en geef ze namen en functies die een religieuze connotatie oproepen; vraag ze om offers, waarmee u uw zakken vult en uw macht versterkt. Om de quasireligieuze aard van uw 'gemeente' te benadrukken, moet u haar toespreken als een profeet. U bent per slot van rekening geen dictator; u bent een priester, een goeroe, een wijze, een sjamaan, of welk ander woord u ook gebruikt om echte macht te hullen in de mist van de religie.

DE GEZONDHEIDSTEMPEL

[In de jaren tachtig van de zeventiende eeuw] verwierf de Schotse kwakzalver James Graham een grote aanhang en enorme rijkdom in Londen. [Graham] maakte bij zijn presentaties gebruik van indrukwekkende natuurwetenschappelijke technieken. In 1772 […] was hij in Philadelphia geweest, waar hij een ontmoeting had met Benjamin Franklin en hevig geïnteresseerd raakte in diens experimenten met elektriciteit. Deze hebben hem blijkbaar geïnspireerd tot de apparatuur in de 'gezondheidstempel', het legendarische gebouw dat hij in Londen opende om zijn elixers te kunnen slijten. […] In de grote zaal, waar hij zijn patiënten ontving, stond 'de grootste luchtpomp ter wereld' om hem te assisteren bij zijn 'filosofisch onderzoek' naar ziekten, en ook een 'ontzagwekkende metalen conductor', een rijkelijk vergulde piëdestal omringd door retorten en fiolen met 'etherische en andere essences'. […] Volgens J. Ennemoser die in 1844 in Leipzig een werk over tovenarij publiceerde, 'verenigde Grahams huis het nuttige met het aangename. Overal werd een fabelachtige rijkdom tentoongespreid. Zelfs het buitenhof, zo hield een ooggetuige staande, leek het puikje aan kunstwerken, uitvindingen en kostbaarheden te herbergen. De zijmuren van de vertrekken vertoonden een schijnsel in de vorm van een boog dat van kunstmatig elektrisch licht afkomstig was; sterrenstralen schoten heen en weer; doorzichtige glazen in allerlei kleuren stonden overal uitgestald, zeer smaakvol en op een kunstige manier bijeengezocht. Dit alles, zo verzekerde ons deze zelfde ooggetuige, was een lust voor het oog en sprak in de hoogste mate tot de verbeelding. Bezoekers kregen een vel papier overhandigd waarop de regels voor een gezonde levenswijze stonden afgedrukt. In de Zaal van de Grote Apollo konden ze deelnemen aan mysterieuze rituelen, vergezeld van bezwerende gezangen: 'Gegroet, Levenbrengende, etherische Lucht! Magnetische Magie, gegroet!' En terwijl ze de magnetische magie aanriepen, werden de ramen verduisterd en werd het plafond zichtbaar dat bezaaid was met elektrische sterren, en ook een nis met daarin een mooie, jonge 'Rozige Godin van de Gezondheid'. […]

Iedere avond was deze Gezondheidstempel bomvol gasten; het was mode geworden erheen te gaan en het enorme praalbed van ruim drie en een halve meter lengte uit te proberen, het 'Grote Bed van de Hemel' dat alle ziekten zou genezen. […] Dit bed stond volgens Ennemoser 'in een schitterend vertrek, waarin een cilinder uitkwam die vanuit een andere kamer de genezende luchtstromen aanvoerde […] terwijl tegelijk het lieflijk aroma van allerlei geneeskrachtige kruiden en oosterse wierook via glazen buizen naar binnen kwam. Het hemelse bed zelf rustte op zes solide zuilen die doorzichtig waren; het beddengoed was van purperkleurige en hemelsblauwe atlaszijde, uitgespreid over een matras doordrenkt met Arabisch reukwater, geheel volgens de smaak van het Perzische hof. De kamer waarin het stond werd door hem het Sanctum Sanctorum genoemd. […] Ter vervolmaking van dit alles weerklonken hier de melodieuze tonen van de harmonica, zachtklinkende fluiten, aangename stemmen, en een orgel.'

GRETE DE FRANCESCO, *The Power of the Charlatan*, 1939

Stap 4: Zeg niet waar u uw inkomsten vandaan hebt. Uw groep is groter geworden en u hebt er een 'kerk' van gemaakt. Uw zakken raken vol van het geld van uw volgelingen. Toch moet u niet al te begerig naar dat geld zijn en de macht die het u verschaft. Dit is het moment dat u uw inkomstenbron moet gaan camoufleren.

Uw volgelingen willen geloven dat ze, als ze u volgen, al het goede der aarde in hun schoot geworpen krijgen. Door uzelf met luxe te omringen

bent u het levend bewijs van de deugdelijkheid van uw overtuiging. Pronk nooit met het geld uit de beurzen van uw volgelingen. Geef ze de indruk dat het binnenvloeit dankzij de juistheid van uw methoden. Uw volgelingen zullen u elke stap nadoen, in de overtuiging dat het hun dezelfde resultaten zal brengen, en hun enthousiaste imitatie zal hen verblinden voor de charlatanerie waar uw rijkdom op gevestigd is.

Stap 5: Kweek een wij-tegen-hengevoel. De groep is nu groot en groeit voorspoedig, als een magneet die almaar meer ijzervijlsel aantrekt. Maar als u niet oppast, zal zich een gevoel van leegte van uw volgelingen meester maken; naarmate de tijd verstrijkt en er sprake is van sleur, zal de magnetische kracht verschrompelen. Om uw volgelingen betrokken te houden, moet u doen wat alle religies en geloofsrichtingen hebben gedaan: kweek een wij-tegen-hengevoel.

Overtuig u er eerst van dat uw volgelingen inderdaad geloven dat zij deel uitmaken van een exclusieve club met een gemeenschappelijk doel. Om de band te verstevigen schept u het beeld van een afvallige vijand die uit is op uw ondergang. Er is een boze macht van ongelovigen die alles zullen doen om u tegen te houden. Iedere buitenstaander die probeert uw kwakzalverij aan de kaak te stellen kan doorgaan voor een aanhanger van die boze macht.

Als u geen vijanden hebt, verzin er dan zelf een. Als uw volgelingen iets of iemand hebben waar ze tegen in het geweer kunnen komen, zullen uw rangen zich sluiten. Ze hebben nu uw zaak om in te geloven en de heidenen om te verpletteren.

NALEVINGEN VAN DE WET

Casus 1

In 1653 verkondigde een zevenentwintigjarige man uit Milaan, genaamd Francesco Giuseppe Borri, dat hij een visioen had gehad. Overal in de stad bazuinde hij rond dat de aartsengel Michael hem verschenen was en hem

gezegd had dat hij uitverkoren was om de *capitano generale* van het leger van de nieuwe paus te worden, een leger dat de wereld zou veroveren en weer tot leven zou wekken. De aartsengel had verder nog te kennen gegeven dat Borri nu het vermogen bezat de ziel van de mensen te schouwen en spoedig de *steen der wijzen* zou vinden – waar lang naar gezocht was en waarmee eenvoudige metalen veranderd konden worden in goud. Vrienden en bekenden die Borri het visioen hoorden uitleggen en getuige waren geweest van de verandering die hij had ondergaan, waren onder de indruk, want tot dan toe was Borri's leven gewijd geweest aan wijn, vrouwen en gokken. Hij had dat allemaal opgegeven en verdiepte zich nu in de alchemie en sprak alleen nog maar over mystieke en occulte zaken.

De ommekeer was zo plotseling en wonderbaarlijk, en Borri's woorden stroomden zo over van enthousiasme dat hij al gauw aanhangers kreeg. Ongelukkigerwijs kreeg ook de Italiaanse inquisitie hem in de gaten – ze vervolgden iedereen die zich met occulte zaken bezighield – en daarom verliet hij Italië en trok door Europa, van Oostenrijk naar de Nederlanden, en onderweg vertelde hij aan iedereen dat 'wie mij volgt geluk ten deel zal vallen'. Waar Borri ook kwam, hij kreeg overal volgelingen. Zijn werkwijze was eenvoudig: hij sprak – steeds bloemrijker – over zijn visioen, en bood de mensen aan in hun ziel te 'kijken' als men maar in hem geloofde (en er waren en inmiddels heel wat die dat deden). Hij staarde als in trance minutenlang in de ogen van een nieuwe volgeling, zei vervolgens dat hij de ziel van de persoon in kwestie aanschouwd had, stelde diens graad van verlichting vast en zijn aanleg voor spirituele grootheid. Als wat hij zag veelbelovend was, nam hij de persoon op in zijn groeiende orde van discipelen, werkelijk een grote eer.

De sekte kende zes stadia van verlichting en Borri deelde zijn discipelen in op grond van de spirituele bloei van hun ziel. Met werken en totale overgave aan de cultus konden ze een stadium opklimmen. Borri – die ze 'Zijne Excellentie' en '*Medico Universale*' noemden – eiste strikte armoede. Geld en goederen moesten aan hem worden overgedragen. Maar daar gaven zijn volgelingen niets om, want Borri had gezegd: 'Weldra breng ik mijn

chemische studies tot een gelukkig einde en zal ik de steen derwijzen ontdekken, en dan zullen we zoveel goud hebben als we maar wensen.'

Borri werd met de dag rijker en paste zijn levensstijl aan. Hij huurde het prachtigste huis in een stad en nam daar tijdelijk zijn intrek. Hij liet het meubileren en bracht er de dingen in onder die hij in de loop der tijd verzameld had. Hij reed door de stad in een rijtuig bezet met juwelen en met zes prachtige zwarte paarden ervoor. Hij bleef nooit te lang op één plaats, en als hij verdween met de mededeling dat hij niet meer zielen in zijn kudde op kon nemen, groeide zijn reputatie alleen maar, juist door zijn afwezigheid. Hij werd beroemd, hoewel hij in feite nog nooit iets had gedaan.

Van over heel Europa kwamen blinden, kreupelen en lieden die geen andere uitweg meer zagen naar Borri, want het gerucht ging dat hij een genezende kracht bezat en dat hij inmiddels in deze of gene stad een miraculeuze genezing verricht had. Borri vroeg geen geld voor zijn diensten, wat hem nog wonderbaarlijker maakte. Door alleen maar een toespeling te maken op zijn verrichtingen wakkerde hij de fantasie van de mensen aan en blies ze tot enorme proporties op. Zijn rijkdom was bijvoorbeeld afkomstig van de bijdragen van zijn groeiende, selecte groep van rijke discipelen, maar men nam gewoon aan dat hij de steen der wijzen kon laten werken. De Kerk bleef hem achtervolgen en veroordeelde hem wegens ketterij en tovenarij, maar Borri's antwoord was een waardig stilzwijgen, wat zijn reputatie alleen maar vergrootte en zijn volgelingen nog enthousiaster maakte. Alleen de groten der aarde worden per slot van rekening vervolgd. Hoeveel mensen begrepen Jezus in zijn tijd? Borri hoefde geen woord te zeggen: zijn volgelingen noemden de paus nu de antichrist.

En zo bleef Borri's macht groeien, tot hij op een dag Amsterdam verliet (waar hij zich een tijdje gevestigd had) en met de noorderzon vertrok. Hij nam grote sommen geleend geld mee en diamanten die hij in bewaring had. (Hij beweerde dat hij de zwakke plekken in diamanten met de kracht van zijn wonderdadige geest kon herstellen.) Nu was hij op de vlucht. De inquisitie greep hem uiteindelijk in de kraag en de laatste twintig jaar bracht hij in de gevangenis van Rome door. Maar zo groot was het geloof in zijn geheime krachten dat hij tot op zijn sterfdag bezocht werd door rijke

gelovigen, onder wie koningin Christina van Zweden. Deze bezoekers gaven hem geld en goederen en stelden hem in staat te blijven zoeken naar de steen der wijzen.

Uitleg

Vóór Borri zijn cultus in het leven riep lijkt hij een belangwekkende ontdekking gedaan te hebben. Hij was moe van zijn leven van uitspattingen, wilde ermee stoppen en zich aan occulte zaken wijden, die werkelijk zijn belangstelling genoten. Hij moet echter gemerkt hebben dat toen hij repte over zijn mystieke ervaring (en niet over zijn fysieke uitputting) als reden van zijn bekering, mensen uit alle lagen van de bevolking meer wilden horen. Toen hij besefte welk een macht hij kon verwerven door zijn ommekeer toe te schrijven aan iets ongrijpbaars buiten hem, ging hij verder met het fabriceren van visioenen. Hoe grootser het visioen, en hoe meer offers hij vroeg, des te aantrekkelijker en geloofwaardiger zijn verhaal scheen te worden.

Bedenk dat mensen niet geïnteresseerd zijn in de waarheid achter uw ommekeer. Ze willen niet horen dat het gekomen is van het harde werken, of van iets zo banaals als oververmoeidheid, opgebrand zijn, sleur, crisis of een depressie; ze willen niets liever dan geloven in iets romantisch, iets transcendentaals. Ze willen horen over engelen en uittredingen uit het lichaam. Geef daaraan toe. Maak een toespeling op de mystieke bron van uw ommekeer, verpak die in etherische kleuren, en de zwerm volgelingen is niet meer van u af te slaan. Pas u aan de behoeften van het volk aan: de Messias moet beantwoorden aan de verlangens van zijn volgelingen. En mik altijd op het hoogste. Hoe groter en schaamtelozer uw visioen, hoe beter.

Casus 2

In het midden van de achttiende eeuw werd er in society-kringen in Europa gesproken over een Zwitserse dokter Michael Schüppach, die een afwijkende vorm van geneeskunst beoefende: hij gebruikte de geneeskrachtige werking van de natuur om wonderbaarlijke genezingen te verrichten. Al snel trokken welgestelden van het hele continent, met ernstige en minder ernstige

kwalen, naar het alpendorpje Langnau, waar Schüppach woonde en werkte. Sjokkend door de bergen waren de bezoekers getuige van het magistrale Zwitserse berglandschap. Als ze eenmaal in Langnau aankwamen, voelden ze zich al helemaal veranderd en een stuk gezonder.

Schüppach, die ook bekend stond als de 'bergdokter', had in het dorpje een kleine apotheek. Dit gebouwtje werd de ontmoetingsplaats van mensen uit alle windstreken. Opeengedrongen in het kamertje zagen ze tegen de wanden borden met kleurige flessen gevuld met geneeskrachtige kruiden. De meeste dokters uit die tijd schreven vieze brouwseltjes voor met onbegrijpelijke Latijnse namen (dat is nog steeds niet veranderd), maar Schüppachs middeltjes hadden namen als 'Olie der vreugde', 'Hart van de kleine bloem' of 'Tegen het monster', en ze smaakten zoet en streelden de tong.

De mensen die naar Langnau kwamen, moesten geduld oefenen om de bergdokter te zien te krijgen, want elke dag kwamen er wel zo'n tachtig koeriers naar de apotheek met flesjes urine uit alle delen van Europa. Schüppach beweerde dat hij kon vaststellen wat iemand mankeerde door alleen maar naar zijn urine te kijken en de beschrijving van zijn kwaal door te nemen. (Uiteraard las hij die beschrijving zeer zorgvuldig alvorens een behandeling voor te schrijven.) Wanneer hij dan eindelijk een minuutje over had (de urinemonsters slokten een groot deel van zijn tijd op), riep hij de bezoeker bij zich in het kantoortje van de apotheek. Dan onderzocht hij het urinemonster van deze persoon en zei dat hij alles wat hij diende te weten kon aflezen aan hoe de urine eruitzag. Mensen van het platteland hadden gevoel voor dit soort zaken, zo legde hij uit; hun kennis kwam voort uit het simpele, godvruchtige leven dat ze leidden, zonder alle ingewikkeldheden die het stadse bestaan met zich meebracht. Het persoonlijke consult omvatte ook een bespreking met de patiënt hoe hij zijn zielenleven in groter harmonie met de natuur kon brengen.

Schüppach had een heel arsenaal aan behandelmethoden ontwikkeld, die stuk voor stuk sterk verschilden van de gebruikelijke geneeskundige praktijken. Zo was hij een ferm voorstander van de elektroshocktherapie. Aan mensen die zich afvroegen of dit wel paste bij zijn geloof in de

genezende werking van de natuur legde hij uit dat elektriciteit een natuurlijk verschijnsel is; wat hij deed was niets anders dan het nabootsen van de bliksem. Een van zijn patiënten beweerde dat er zeven duivels in zijn lichaam huisden. De dokter genas hem met stroomstoten; terwijl hij ze toediende riep hij uit dat hij de duivels een voor een uit het lichaam van de man kon zien wegvliegen. Een andere man beweerde dat hij een hooiwagen met voerman en al had ingeslikt en daardoor geweldige pijn in zijn borst had gekregen. De bergdokter hoorde de man geduldig aan, zei dat hij inderdaad het klappen van een zweep in de buik van de man kon horen, beloofde hem te zullen genezen en gaf hem behalve een slaapmiddel ook een purgeermiddel. De man viel voor de deur van de apotheek op een stoel in slaap. Zodra hij ontwaakte moest hij overgeven en terwijl hij dat deed denderde er een wagen met hooi voorbij (die door de bergdokter voor de gelegenheid was ingehuurd); het knallen van de zweep van de voerman gaf hem het idee dat hij de wagen met hulp van de dokter inderdaad had uitgedreven.

Met de jaren nam de faam van de dokter alleen maar toe. De machtigen der aarde consulteerden hem – zelfs de schrijver Goethe ondernam de tocht naar zijn dorp – en hij werd het middelpunt van een cultus waarin alles wat maar met de natuur te maken had tot onderwerp van verering werd verheven. Schüppach zag er intussen zorgvuldig op toe dat hij in de uitvoering van zijn praktijk de patiënten vermaak en inspiratie bood. Een professor die hem had bezocht, schreef: ‘Men bevindt zich staande of zittende in gezelschap, men legt een kaartje, soms met een jonge vrouw; nu eens wordt er een concert gegeven, dan weer wordt een lunch of souper aangericht of is er een balletuitvoering. De vrijheid van de natuur wordt op alle mogelijke manieren verweven met de genoegens van de beau monde, met zeer positief gevolg, en indien de dokter niet in staat is ziekten te genezen, kan hij de mensen wel verlossen van hypochondrie en vapeurs.’

Interpretatie

Schüppach begon zijn loopbaan als eenvoudig dorpsdokter. In zijn praktijk bediende hij zich wel eens van de huismiddeltjes waarmee hij zelf in zijn

dorp was opgegroeid, en blijkbaar zag hij daar de resultaten van, want al spoedig verhief hij de kruidenaftreksels en natuurlijke geneeswijze tot zijn specialiteit. En deze natuurlijke geneeswijze had inderdaad een diepgaande psychologische uitwerking op zijn patiënten. De gewone geneesmethoden van die dagen bezorgden patiënten pijn en angst, terwijl Schüppachers behandelingen zachtzinnig en troostrijk waren. De verbeterde gemoedsgesteldheid van patiënten die hieruit resulteerde, was een doorslaggevend element bij de genezingen die hij tot stand bracht. Zijn patiënten hadden zo'n grenzeloos vertrouwen in zijn kunnen dat ze zichzelf gezondheid oplegden. Schüppach gaf zijn patiënten niet op hun kop omdat ze met onzinnige kletspraat over wat hen mankeerde bij hem aankwamen, maar maakte gebruik van hun hypochondrie om ze het idee te geven dat hij een fantastische genezing tot stand had gebracht.

Het geval van de bergdokter heeft ons waardevolle lessen te bieden over het creëren van een cultusachtige aanhang. Ten eerste moet u manieren vinden om de wil van mensen erbij te betrekken, om hun geloof in uw bijzondere krachten zo sterk te maken dat ze zich allerlei weldadige effecten in het hoofd gaan halen. Hun geloof neemt de trekken aan van een self-fulfilling prophecy, maar u moet ervoor zorgen dat ze ú en niet hun eigen wil zien als verantwoordelijk voor de transformatie. Vind het geloof, doel of visioen dat hun de mogelijkheid tot hartstochtelijk geloven biedt en ze verzinnen de rest er zelf bij en vereren u als genezer, profeet, genie, wat u maar wilt.

Ten tweede houdt Schüppach ons de eindeloze kracht van het geloof in de natuur en in de eenvoud voor. De natuur loopt in werkelijkheid over van zaken die angstaanjagend zijn: giftige planten, wilde dieren, plotselinge rampen en plagen. Het geloof in de heilzame, verzachtende eigenschappen van de natuur is niet meer dan een in elkaar gedraaide mythe, een romantisch verzinsel. Maar wie een beroep doet op de krachten van de natuur kan veel macht vergaren, vooral in ingewikkelde en stressrijke tijden.

Dit vraagt echter wel om een juiste aanpak. Bedenk een soort theater van de natuur waarin uzelf als regisseur díe elementen eruit pikt die zich in het betreffende tijdsgewricht het beste laten romantiseren. De bergdokter

beheerste zijn rol tot in de perfectie, hij klopte zijn huisbakken wijsheid en esprit tot de vereiste proporties op en presenteerde zijn heelkunde als staaltjes theaterkunst. Hij vereenzelvigde zich niet met de natuur, integendeel, hij kneedde de natuur om tot een cultus, een kunstmatige constructie. Om een 'natuurlijk' effect te bewerkstelligen moet u feitelijk heel erg uw best doen om de natuur een theatrale dimensie en een verrukkelijk heidens tintje te geven. Anders heeft niemand er erg in. Ook de natuur dient trendgevoelig en progressief te zijn.

Casus 3

In 1788 – hij was toen vijfenvijftig jaar oud – verkeerde de arts en geleerde Franz Mesmer in een dilemma. Hij was een pionier op het gebied van het dierlijk magnetisme – het geloof dat dieren magnetisch materiaal bevatten en dat een arts of specialist wonderbaarlijke genezingen kan bewerkstelligen door iets met deze magnetische lading te doen – maar in Wenen, waar hij woonde, waren zijn theorieën door het medisch establishment met minachting en spot begroet. Mesmer beweerde dat hij een aantal successen had behaald bij de behandeling van vrouwen die aan toevallen leden; hij was nog het meest trots op het feit dat hij een blind meisje het gezichtsvermogen had teruggegeven. Een andere dokter die haar onderzocht, constateerde echter dat ze nog even blind was als eerst, een conclusie waar het jonge meisje zelf mee instemde. Mesmer bracht daartegen in dat zijn vijanden haar in hun kamp hadden gelokt om hem in diskrediet te brengen. Met deze bewering riep hij alleen maar meer hoon over zich af. Het was zonneklaar dat de nuchtere Weners niet het juiste publiek voor zijn theoriën vormden en dus besloot hij naar Parijs te gaan en daar een nieuwe start te maken.

In zijn nieuwe woonstede huurde Mesmer een riant appartement dat hij stijlvol inrichtte. In het merendeel van de ramen zat glas-in-lood, wat voor een religieus tintje zorgde, en de spiegels die aan alle wanden waren opgehangen, hadden een hypnotiserend effect. De dokter maakte bekend dat hij in zijn appartement demonstraties zou geven van de kracht van het dierlijk magnetisme en nodigde lijders aan melancholie en andere zieken uit om deze kracht persoonlijk te komen ervaren. Weldra toonden Parijzenaars

van alle rangen en standen (maar vooral vrouwen, die meer in het idee leken te zien dan mannen) zich bereid te betalen om getuige te kunnen zijn van de wonderen die Mesmer in het vooruitzicht stelde.

In de woning hing de geur van oranjebloesem en exotische wierook, die door speciale ventilatiegaten werd aangevoerd. Terwijl de novieten de salon binnendruppelden waar de demonstraties gehouden werden, hoorden ze vanuit een andere kamer harpmuziek en een vrouw die een stemmige melodie zong. Midden in de salon stond een langwerpig ovalen vat gevuld met water dat volgens Mesmer gemagnetiseerd was. Uit gaten in het metalen deksel van het vat staken lange beweegbare ijzeren staven. De bezoekers kregen de instructie rond het vat te komen zitten, de gemagnetiseerde staven tegen dat deel van hun lichaam dat hun pijn of last bezorgde aan te leggen en dan de hand van hun buren vast te pakken; ze moesten zo dicht mogelijk tegen elkaar aan gaan zitten om de magnetische kracht de kans te geven via hun lichamen te circuleren. In sommige gevallen werden de deelnemers ook aan elkaar vastgebonden.

Daarna placht Mesmer de kamer te verlaten en kwamen zijn 'assistentmagnetiseurs' – allemaal knappe, stoere jongemannen – de salon binnen met kannen gemagnetiseerd water, dat zij over de patiënten sprenkelden; ze wreven de heilzame vloeistof uit over het lichaam, de huid masserend, en brachten de deelnemers daarmee in een trance-achtige toestand. Na enkele minuten geraakten de vrouwen in een soort delirium. Sommige barstten in snikken uit, andere krijsten en rukten zich de haren uit het hoofd, weer andere begonnen hysterisch te lachen. Op het hoogtepunt van het delirium kwam Mesmer de salon weer binnen, gekleed in een met bloemen geborduurd, loshangend gewaad van zijde en met een witte magnetische staaf in zijn hand. Dan liep hij om het vat heen en streelde en suste de patiënten tot de rust was weergekeerd. Veel vrouwen schreven de vreemde macht die hij over hen had naderhand toe aan zijn doordringende blik die, zo meenden zij, de magnetische vloeistoffen in hun lichaam opwekte of tot rust bracht.

Binnen enkele maanden na zijn aankomst in Parijs was Mesmer een complete rage geworden. Onder zijn volgelingen bevond zich zelfs Marie-

Antoinette, de koningin van Frankrijk, echtgenote van Lodewijk XVI. Net als in Wenen werd hij door de gevestigde medische stand met de nek aangekeken, maar dat mocht niet deren. Zijn groeiende stoet discipelen en patiënten betaalde hem rijkelijk.

Mesmer bouwde zijn theorieën verder uit en ging zo ver te verklaren dat het gehele mensdom tot harmonie gebracht kon worden door de magnetische kracht, een opvatting die veel mensen ten tijde van de Franse Revolutie aansprak. Een ware mesmeristische cultus breidde zich uit over het hele land; in veel steden bloeiden 'harmoniegenootschappen' op teneinde met het magnetisme te experimenteren. Deze genootschappen kregen uiteindelijk een slechte naam: vaak voerden mensen met libertijnse ideeën de boventoon en mondden de sessies uit in ware groepsorgieën.

Toen Mesmers populariteit op haar hoogtepunt was, bracht een Franse commissie een rapport uit waarin de resultaten van jaren onderzoek naar de theorie van het dierlijk magnetisme waren bijeengebracht. De conclusie luidde dat de invloed van het magnetisme op het lichaam feitelijk het gevolg was van een vorm van groepshysterie en autosuggestie. Het verslag was goed gedocumenteerd en verbrijzelde Mesmers reputatie in Frankrijk. Hij verliet het land en ging rustig leven. Slechts enkele jaren later stonden er in heel Europa imitators op en beleefde de mesmerismecultus een nieuwe bloeiperiode met een ongekend aantal volgelingen.

Interpretatie

Mesmers loopbaan kan in twee gedeelten worden opgesplitst. Toen hij nog in Wenen woonde, geloofde hij blijkbaar zelf dat zijn theorie klopte en deed hij al het mogelijk om dat te bewijzen. Groeiende frustratie en de afwijzende houding van zijn collega's brachten hem er echter toe een andere strategie te gaan volgen. Om te beginnen verhuisde hij naar Parijs, waar niemand hem kende en waar zijn buitenissige denkbeelden een vruchtbaarder voedingsbodem vonden. Bovendien speelde hij in op de Franse hang naar sensatie en spektakel door zijn appartement om te vormen tot een soort magische wereld waarin de zinnen van zijn cliënten werden betoverd met een overdaad aan geuren, geluiden en visuele prikkels. En wat het

belangrijkste was: hij beproefde zijn magnetisme alleen nog in groepsverband. De groep voorzag hem van de entourage waarin het magnetisme het beoogde effect kon hebben, doordat de een de ander aanstak met zijn geloof en twijfelaars zodoende ondergesneeuwd raakten.

Mesmer veranderde dus van een overtuigd voorvechter van het magnetisme in een charlatan die alle trucjes die er maar te verzinnen zijn toepaste om zijn gehoor mee te slepen. De grootste truc van allemaal was het inspelen op de onderdrukte seksualiteit die overal waar sprake is van een groep onder de oppervlakte aanwezig is. In een groep heerst het verlangen naar sociale eenwording, een verlangen dat ouder is dan de beschaving zelf en er eenvoudig om schreeuwt wakker geroepen te worden. Dit verlangen kan een plaats krijgen in een gemeenschappelijk streven, maar daarachter verschuilen zich dan verdrongen seksuele gevoelens die de charlatan heel goed weet uit te buiten en voor zijn eigen doeleinden aan te wenden.

Dat is de les die Mesmer ons leert: onze neiging tot twijfel, de afstandelijkheid die ons in staat stelt redelijk na te denken, legt het af wanneerwe ons bij een groep aansluiten. De warmte en aanstekelijkheid van de groep zijn in staat het sceptische individu te overrompelen. Dat is de macht die u verkrijgt wanneer u een cultus in het leven roept. En wanneer u inspeelt op de onderdrukte seksualiteit van mensen, kunt u ze zover krijgen dat ze hun opgewonden gevoelens voor tekenen van uw mystieke kracht verslijten. U verwerft ongekende macht door uw voordeel te doen met de hang naar een soort promiscue en heidense eenheid die de mensen bezitten zonder dat ze zich daar bewust van zijn.

Houd ook in gedachten dat de meest succesrijke culten godsdienst en wetenschap op een hoop gooien. Neem de nieuwste trend of bevlieging op het terrein van de technologie en vermeng die met een nobel streven, een mystiek geloof, een nieuwe vorm van genezen. Mensen zullen de meest wilde interpretaties aan uw hybridische cultus hechten en ze zullen u vermogens toedichten die u zelf niet eens had kunnen bedenken.

Symbool: de magneet. Een onzichtbare kracht trekt er voorwerpen naar toe, die op hun beurt zelf gemagnetiseerd raken en weer andere zaken

aantrekken, zodat de magnetische kracht van het geheel voortdurend sterker wordt. Haal de oorspronkelijke magneet echter weg en de hele boel valt als los zand uit elkaar. Word zelf de magneet, de onzichtbare kracht die de fantasie van mensen in werking zet en hen met elkaar verbindt. Wanneer ze zich eenmaal hecht om u heen gegroepeerd hebben, is er geen macht die ze nog kan loswrikken.

Jurisprudentie: De charlatan bereikt zijn grote invloed door de mensen simpelweg de gelegenheid te bieden te geloven wat ze allang willen geloven. […] De lichtgelovigen weten geen afstand te bewaren; ze drommen om de wonderdoener heen en dringen zijn persoonlijke aura binnen, zich met plechtstatige gedragenheid uitleverend aan de illusie, als vee. (Grete de Francesco)

OMKERING VAN DE WET

Een reden om volgelingen te kweken is dat een groep gewoonlijk gemakkelijker te beduvelen is en des te meer macht op u overdraagt. Hierin schuilt echter een gevaar: wanneer een groep u op zeker moment doorziet, vindt u niet één bedrogen sujet tegenover u, maar een kwade meute die u net zo ijverig in stukken zal rijten als zij eerder achter u aanliep. De charlatans van weleer waren voortdurend aan dit gevaar blootgesteld en ze waren dan ook immer reisvaardig op het moment dat de onvermijdelijke waarheid begon door te dringen dat hun elixers niet werkten en hun praatjes nergens op sloegen. Als ze niet snel genoeg waren, schoten ze hun leven erbij in. Wanneer u een massa mensen bij de neus neemt, speelt u met vuur en moet u aanhoudend beducht zijn voor elk sprankje twijfel en iedere vijand die de massa tegen u op kan zetten. Wanneer u de emoties van een menigte bespeelt, moet u weten hoe u zich soepeltjes aanpast en onmiddellijk reageert op alle stemmingen en verlangens die bij een groep naar boven kunnen komen. Maak gebruik van spionnen, zorg dat u overal met uw neus bovenop zit en dat uw koffers altijd gepakt klaarstaan.

Om die reden zult u er normaal gesproken de voorkeur aan geven om een voor een met mensen af te rekenen. Mensen isoleren uit hun vertrouwde omgeving kan hetzelfde effect hebben als ze in een groep stoppen – ze worden gevoeliger voor suggestie en intimidatie. Zoek de juiste malloot uit en als hij u uiteindelijk doorkrijgt, zult u waarschijnlijk makkelijker aan hem kunnen ontsnappen dan aan een hele menigte.

WET
28

TREED DOORTASTEND OP

UITSPRAAK

Als u niet zeker bent van bepaalde te nemen stappen, neem ze dan niet. Uw twijfel en aarzeling zullen u in uw handelen belemmeren. Aarzeling is gevaarlijk: het is beter resoluut op te treden. Fouten die ontstaan door uw doortastendheid zijn te verhelpen met nog meer doortastendheid. Iedereen bewondert doortastendheid, niemand respecteert wankelmoedigheid.

AARZELING EN DOORTASTENDHEID: EEN KORTE PSYCHOLOGISCHE VERGELIJKING

Aarzeling en doortastendheid maken heel verschillende reacties bij u los: aarzeling legt obstakels in de weg, doortastendheid verwijdert ze. Als u dat eenmaal begrijpt, zult u het belang ervan inzien uw natuurlijke beschroomdheid te overwinnen en de kunst van een krachtdadig optreden

te beoefenen. De meest opvallende psychische effecten van aarzeling en doortastendheid zijn de volgende.

DE TWEE GELUKZOEKERS EN DE TALISMAN

Het pad dat leidt naar roem, is steil en niet bezaaid met bloemen. Kijk maar naar Hercules, hij schrok niet terug voor het gevaar. Rivalen had hij niet en zijn gelijken op te noemen Uit de geschiedenis of zelfs in fabels valt mij zwaar. Toch is er één, hij liet zich door een talisman verblinden. De wereld die de man op zoek naar het geluk betrad, Was vreemd, zoals je maar alleen nog in romans kan vinden. Hij had een medereiziger; ook die zocht naar de schat. Zij vonden op hun weg een bord, waarop geschreven stond In ruw en hoekig schrift, Diep in het hout gegrift: 'Mijnheer avonturier, u staat hier op gewijde grond. Als u het wil, ontdekt u wat geen enkele ridder vond, Die doolde langs dit pad. De zoektocht naar de schat Begint als u de stroom in de vallei kunt oversteken. Daar staat een stenen olifant. Die zult u moeten dragen Met beide armen, in één ruk en zonder te versagen, Tot waar de toppen van de bergen door de wolken breken.' De ridder-metgezel deed of hij bloedde uit zijn neus. 'Als deze brede stroom zo diep is als het water wild,
Dan komen wij nooit aan de overkant, ik meen het, heus! En dan die stenen olifant, wie krijgt zo'n beest getild? Te gek om los te lopen! Ook al doe je nog zo schrander, Vier passen haal je en niet meer. Ik gun het graag een ander! Laat die maar kruipen op de berg en dan nog één ruk!
Dat kan geen sterveling, zo zoek je maar je ongeluk.
Tenzij het slechts een minuscule olifant zou zijn,
Een dwerg of een pygmee, misbakken, nietig en zó klein Dat je hem aan je stok kunt rijgen. Maar welke roem is zo te krijgen? Nu weet ik het! Het is een list!
Daarboven wordt je wel geklist En door de wilden aangerand. Ik laat je met je olifant!'
De wijsneus koos het hazenpad, maar de avonturier Liep met gesloten ogen door de kolkende rivier.
Al was het water diep en wild, de man had lef genoeg.
Daar zag hij aan de oever al de olifant, hij sloeg
Zijn armen eromheen en droeg hem naar de hoogste top. Hij hijgde en hij wankelde, maar nooit gaf hij het op. Plots stond hij bij het voorplein van een stad met hoge wallen. De olifant trompette luid, als werd hij overvallen. Een horde wilden kwam met assegaaien op hem af. Eerst wilde hij gaan vluchten, maar hij dacht: 'Wees niet zo laf! Ik ben er en ik blijf, ik zal mijn huid zeer duur verkopen.' Toen ging tot zijn verrassing wijd de stadspoort voor hem open. Het volk nam hem op de schouders. 'Leve onze vorst!' Werd er luidkeels geroepen, ja, men zong uit volle borst: 'De koning is gestorven, maar de nieuwe vorst is daar!' Hij aarzelde: 'Ik koning? Is die last niet al te zwaar?' Dit zei ook Sixtus toen hij paus werd, of heb ik het mis? Is koning zijn of paus zo zwaar dat men wat angstig is? U weet het, deze paus heeft vlug nadat hij werd gekroond, Zijn krukken weggeworpen en zijn ware aard getoond.

Het blind geluk volgt méér dan eens op blinde overmoed. Wie wijs is, moet vlug handelen en vinnig reageren. Hij moet dit doen, voordat hij denkt: 'Is wat ik doe wel goed?' Daarna heeft hij nog tijd genoeg om stil te mediteren.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

Hoe driester de leugen, hoe beter. We hebben allemaal onze zwakheden, en onze inspanningen zijn nooit volmaakt. Maar doortastend optreden heeft tot gevolg dat onze tekortkomingen worden verdoezeld. Oplichters weten dat hun leugens overtuigender worden als ze onverbloemd worden gedebiteerd. Hoe driester een verhaal verteld wordt, des te geloofwaardiger het is. Men wordt afgeleid van de inconsistenties. Als u een zwendel op touw zet of onderhandelingen begint, ga dan verder dan u zich voorgenomen had. Vraag het onwaarschijnlijke, en u zult zien hoe vaak u het krijgt.

Leeuwen draaien rond om een aarzelende prooi. Mensen hebben een zesde zintuig voor de zwakheden van anderen. Als u bij een eerste ontmoeting direct uw bereidheid tot een compromis laat zien, bakzeil haalt en u terugtrekt, brengt u de leeuw naar boven in mensen die normaal minder bloeddorstig zijn. Alles hangt van waarneming af, en als u wordt gezien als iemand die snel in de verdediging gaat, inschikkelijk is en bereid tot onderhandelen, zal er zonder pardon met u gesold worden.

Driestheid wekt angst, angst schept overwicht. Een gedurfde zet doet u groter en machtiger overkomen dan u bent. Als de zet plotseling komt, ongemerkt en snel als een slang, is de angst nog veel groter. Door te intimideren met een drieste zet schept u een precedent: bij elke volgende ontmoeting zullen mensen in de verdediging gaan, doodsbenauwd voor de volgende slag.

Slechts ten halve gaan, zonder overtuiging, is noodlottig. Als u iets onderneemt zonder het volle vertrouwen, werpt u voor uzelf obstakels op. Als er een probleem rijst zult u in verwarring raken en mogelijkheden zien waar ze niet zijn en zo nog meer problemen creëren. Wanneer de bange haas wegholt voor de jager loopt hij eerder in de val.

Aarzeling schept hiaten, driestheid vult ze op. Als u de tijd neemt na te denken en blijft broeden geeft u anderen ook de tijd om na te denken. Uw

aarzeling tast energieke mensen aan en brengt ze in verlegenheid. Twijfel komt aan alle kanten op.

Driestheid vult zulke hiaten op. De snelheid van de zet en de energie van de handeling laten anderen geen ruimte te twijfelen of zich zorgen te maken. Bij verleiding is aarzeling fataal – uw slachtoffer wordt zich bewust van uw bedoelingen. De drieste zet bekroont de verleiding met een triomf: er is geen tijd om na te denken.

Doortastendheid onderscheidt u van de kudde. Vastberadenheid geeft u présence en doet uw aanzien stijgen. Verlegen mensen verdwijnen in het behang, de doorduwers halen de aandacht naar zich toe, en wat de aandacht trekt, trekt macht. We kunnen onze ogen niet afhouden van de vermetelen – we wachten met spanning op hun volgende drieste zet.

NALEVING VAN DE WET

Casus 1

In mei 1925 werden vijf van de meest succesvolle handelaars in schroot van Frankrijk uitgenodigd voor een 'officiële' en 'zeer geheime' ontmoeting met de plaatsvervangend directeur-generaal van het ministerie van Post en Telegrafie in hotel Crillon, destijds het meest luxueuze hotel in Parijs. Toen de ondernemers arriveerden, was het de directeur-generaal zelf, een zekere monsieur Lustig, die hen in de chique suite op de bovenverdieping de hand schudde.

De handelaars hadden geen idee waarvoor ze waren uitgenodigd, en ze brandden van nieuwsgierigheid. Na de drankjes legde de directeur het uit. 'Heren,' zei hij, 'dit is een urgente aangelegenheid die strikte geheimhouding vereist. De regering is van plan de Eiffeltoren neer te halen.' De ondernemers waren met stomheid geslagen. De directeur legde uit dat de toren, zoals kortgeleden nog in het nieuws was geweest, dringend aan reparatie toe was. Het bouwwerk was eerst maar voor tijdelijk bedoeld geweest (voor de wereldtentoonstelling van 1889), en de onderhoudskosten waren met de

jaren gestegen. In een tijd van crisis moest de regering miljoenen spenderen om de toren te herstellen. Veel Parijzenaars deed de Eiffeltoren pijn aan de ogen en ze zouden maar wat blij zijn als het ding er niet meer was. En met de tijd zouden zelfs de toeristen de toren vergeten – hij zou slechts voortleven op foto's en ansichtkaarten. 'Heren,' zei Lustig, 'u bent allen uitgenodigd een bod te doen op de Eiffeltoren.'

Hij gaf de ondernemers paperassen vol met cijfers, daaronder het tonnage van het ijzer in de toren. Hun ogen schoten uit de kassen toen ze berekenden hoeveel ze van het schroot konden maken. Daarop begeleidde Lustig hen naar een limousine, die hen naar de Eiffeltoren reed. Schermend met een politiepenning leidde hij hen over het terrein en kruidde de rondgang met amusante anekdotes. Aan het eind van het bezoek bedankte hij hen en vroeg hun binnen vier dagen hun bod in zijn suite af te leveren.

Een aantal dagen nadat de biedingen waren ingediend ontving een van de vijf, een monsieur P., het bericht dat zijn bod geaccepteerd was en dat hij binnen twee dagen naar het hotel moest komen om de overdracht te regelen. Hij moest een gedekte cheque meenemen van 250 000 franc (omgerekend naar de koers van vandaag zo'n 2 miljoen gulden), een kwart van de totale prijs. Bij overhandiging van de cheque zou hij de documenten ontvangen waarin werd bevestigd dat hij de nieuwe eigenaar van de toren was. Monsieur P. was opgewonden – hij zou de geschiedenis ingaan als de man die de sta-in-de-weg had gekocht en neergehaald. Maar toen hij weer in het hotel was kwamen twijfels over de hele affaire bij hem op. Waarom een ontmoeting arrangeren in een hotel in plaats van in een regeringsgebouw? Waarom had hij niets gehoord van andere regeringsvertegenwoordigers? Was dit bedrog, was dit zwendel? Toen Lustig sprak over het afbreken van de toren begon hij te aarzelen en overwoog zich terug te trekken.

Plotseling besefte hij echter dat de toon van de directeur veranderd was. Hij sprak niet meer over de toren, maar klaagde over zijn lage salaris, over zijn vrouw die graag een pelsmantel wou, over hoe vervelend het was hard te moeten werken en niet gewaardeerd te worden. Toen ging er een licht op bij monsieur P.: deze hoge regeringsfunctionaris vroeg om smeergeld. Hij werd echter niet kwaad maar was eerder opgelucht. Nu was

hij er zeker van dat Lustig echt was, want bij alle vorige ontmoetingen met Franse bureaucraten hadden ze zonder uitzondering gevraagd om wat smeergeld. Zijn vertrouwen was hersteld. Monsieur P. betaalde de directeur een paar duizend franc en overhandigde vervolgens de cheque. In ruil daarvoor ontving hij de documentatie, waaronder een indrukwekkend koopcontract. Hij verliet het hotel en droomde over de winst en de roem die hem te wachten stonden.

De dagen daarop zat monsieur P. vergeefs te wachten op correspondentie van de zijde van de overheid. Hij begreep dat er iets aan de hand was. Een paar telefoontjes maakten duidelijk dat men nog nooit van een plaatsvervangend directeur-generaal Lustig gehoord had en dat men ook niet met plannen rondliep om de Eiffeltoren neer te halen. Hij was afgezet voor meer dan 250 000 franc!

Monsieur P. stapte niet naar de politie. Hij wist wat voor reputatie hij zou krijgen als men zou vernemen dat hij in het ootje was genomen door een van de meest brutale oplichters in de geschiedenis. Dat zou een publieke vernedering inhouden maar ook het einde van zijn onderneming.

Uitleg

Als graaf Victor Lustig, oplichter eersteklas, geprobeerd had de Arc de Triomphe, een Seinebrug of een standbeeld van Balzac te verkopen, had niemand hem geloofd. Maar de verkoop van de Eiffeltoren kon onmogelijk het werk van een oplichter zijn, daarvoor was de toren te imposant. Het was zó onwaarschijnlijk dat Lustig zes maanden later weer naar Parijs kon terugkeren en de Eiffeltoren nog eens kon verkopen aan een andere schroothandelaar, nu voor een hogere prijs – een bedrag van anderhalf miljoen euro!

Iets dat heel groot is bedriegt het menselijke oog. Het leidt ons af en imponeert ons. Het dringt zich zo aan ons op dat we niet kunnen geloven dat er illusie of bedrog in het spel is. Wapen uzelf met grootheid en driestheid – rek uw bedrog zo ver op als mogelijk is en ga nog verder. Als u vermoedt dat de sukkel onraad ruikt, doe dan als de onverzettelijke Lustig: zak niet met de prijs, maar doe er een schepje bovenop en vraag om een

steekpenning. Nog meer vragen brengt de ander in de verdediging. Hij twijfelt en is overdonderd door uw driestheid.

Casus 2

In 1533 riep Vasili III, grootvorst van Moskou en in naam vorst over heel Rusland, op zijn sterfbed zijn drie jaar oude zoon Ivan IV uit tot zijn opvolger. Hij benoemde zijn jonge vrouw Helena tot regentes, tot Ivan de meerderjarigheid bereikt zou hebben en zelf kon regeren. De aristocratie – de bojaren – lachten in hun vuistje: jarenlang hadden de vorsten van Moskou geprobeerd ten koste van hen hun gezag over het rijk uit te breiden. Toen Vasili stierf zagen de bojaren hun kans schoon. Ze wilden de veroveringen van de vorsten ongedaan maken, zich meester maken van het bestuur van de staat en de koninklijke familie vernederen.

Zich bewust van deze gevaren, wendde de jonge Helena zich tot haar trouwe vriend prins Obolensky om haar bij te staan. Maar na vijf jaar regentes te zijn geweest, stierf ze plotseling – vergiftigd door een lid van de Sjoesjki-familie, de meest gevreesde clan van de bojaren. De Sjoesjki-prinsen namen de regering over en gooiden Obolensky in het gevang, waar hij van honger omkwam. Ivan was nu, op achtjarige leeftijd, een verachte wees, en bojaren of familieleden die zich zijn lot aantrokken werden onmiddellijk verbannen of vermoord.

Koester geen bange vermoedens over het schaamteloze van uw optreden. Want faalangst in het hoofd van een doener is voor een toeschouwer al het bewijs van zijn falen… Handelingen zijn gevaarlijk als aan hun wijsheid getwijfeld wordt. Het ware beter niets te doen.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

En zo zwierf Ivan door het paleis, hongerig, slecht gekleed en vaak zich verbergend voor de Sjoesjki's, die hem wanneer ze hem zagen wreed behandelden. Op sommige dagen zochten ze hem op, staken hem in koninklijke kleren, stopten een scepter in zijn hand en zetten hem op de troon – een soort schijnritueel waarin ze de draak staken met zijn koninklijke ambities. Daarna joegen ze hem weg. Op een avond zat een

aantal bojaren de metropoliet – het hoofd van de Russische Kerk – in het paleis achterna en hij probeerde in Ivans kamer aan hen te ontkomen. De jongen zag met ontzetting dat de Sjoesjki's binnenkwamen, de metropoliet beledigden en hem er ongenadig van langs gaven.

Ivan had een vriend in het paleis, een bojaar genaamd Vorontsov, die hem troostte en adviseerde. Op een dag echter, toen hij, Vorontsov, en de nieuwste metropoliet vergaderden in het refectorium van het paleis, stormden de Sjoesjki's naar binnen, ranselden Vorontsov af en beledigden de metropoliet door aan zijn kleren te trekken en eroverheen te lopen. Ze verbanden daarop Vorontsov uit Moskou.

HET VERHAAL VAN HUH SAENG

In een hut met een laag rieten dak in het Dal van Namsan woonde een arm echtpaar, meneer en mevrouw Huh Saeng. De man sloot zich zeven jaar op en las in zijn koude kamer alleen maar boeken… Op een dag zei zijn vrouw, helemaal in tranen, tegen hem: 'Kijk eens, mijn goede man! Waar dient het toe, het lezen van al die boeken? Ik heb mijn hele jeugd doorgebracht met het wassen en naaien voor andere mensen en zelf heb ik nog niet eens een jas of een rok, en de laatste drie dagen heb ik ook niets te eten gehad. Ik heb honger en heb het koud. Ik kan het niet langer aanzien!' Toen hij dit allemaal hoorde sloot de oude geleerde zijn boek, ging staan en zonder iets te zeggen ging hij naar buiten. […] Toen hij in de stad aankwam hield hij een voorbijgaande heer staande: 'Goedendag, vriend! Wie is de rijkste man in de stad?' 'Arme boer! Ken jij de miljonair Byôn-ssi niet? Zijn glanzende huis met dakpannen en twaalf poorten is hier vlakbij.' Huh Saeng liep in de richting van het huis van de rijke man. Toen hij een grote poort binnenwandelde sloeg hij de deur van het gastverblijf open en zei tot de gastheer: 'Ik heb 10 000 yang nodig als kapitaal voor een handel. Ik wil dat jij me het geld leent.' 'Goed, meneer, waar zal ik het heen sturen?' 'Naar de markt van Ansông, in beheer van een handelsagent.' 'Prima, meneer. Ik zal het naar Kim sturen, de grootste handelsagent op de markt van Ansông. U zult het geld daar ontvangen.' 'Goedendag, meneer.' Toen Huh Saeng vertrokken was vroegen alle andere gasten in de kamer Byôn-ssi waarom hij zoveel geld gaf aan een vreemdeling die eruitzag als een zwerver en van wie hij de achternaam niet eens kende. De rijke man antwoordde triomfantelijk: 'Al liep hij ook in vodden, hij sprak helder, zonder ook maar een spoor van onderdanigheid, anders dan de meeste mensen die mij om geld vragen voor een schuld. Iemand als hij is gek of vol zelfvertrouwen. Te oordelen naar zijn onverschrokken ogen en bulderende stem is hij een buitengewone man met een bovenmenselijk verstand en daarom mijn vertrouwen meer dan waard. Geld maakt mensen vaak klein, maar een man als hij weet groot geld te maken. Ik ben alleen maar blij zo'n grote man geholpen te hebben bij een grote handel.'

HA TAE-HUNG, *Achter de schermen van de koninklijke paleizen in Korea*, 1983

Dit alles sloeg Ivan zonder iets te zeggen gade. De bojaren dachten dat hun opzet effect sorteerde: de jongeman was veranderd in een bange en

gehoorzame idioot. Ze konden hem nu negeren, hem zelfs met rust laten. Maar op de avond van 29 december 1543 vroeg Ivan, nu dertien, prins Andrej Sjoesjki naar zijn kamer te komen. Toen de prins arriveerde stond de kamer vol met paleiswachters. De jonge Ivan wees met zijn vinger naar Andrej en droeg de wachters op hem te arresteren, te doden en zijn lichaam voor de bloedhonden van de koninklijke kennel te gooien. De dagen erop liet Ivan al Andrej's bondgenoten oppakken en verbannen. Doordat ze in een onbewaakt moment overvallen waren door Ivans driestheid, stonden de bojaren nu doodsangsten uit voor deze jongeling, de toekomstige Ivan de Verschrikkelijke, die vijf jaar lang op het moment gewacht had om met een snel en trefzeker optreden zijn macht voor de komende decennia veilig te stellen.

Uitleg

De wereld zit vol met bojaren – mannen die u verachten, uw ambitie vrezen en angstvallig hun slinkende koninkrijkjes beschermen. U moet uw gezag laten gelden en respect afdwingen, maar zodra de bojaren uw doortastendheid in de gaten krijgen, zullen ze u dwarszitten. Ivan ging als volgt te werk: hij gedroeg zich onopvallend, toonde geen ambitie, klaagde niet. Hij wachtte af en toen de tijd rijp was haalde hij de paleiswacht naar zijn kant over. De wachters hadden een hekel gekregen aan de wrede Sjoesjki's. Toen ze het eenmaal eens waren met Ivans opzet, sloeg hij toe met de snelheid van een slang. Hij wees met zijn vinger naar Sjoesjki en gaf hem geen tijd na te denken.

Door met een bojaar te onderhandelen geeft u hem kansen. Een klein compromis geeft hem genoeg houvast om u te verscheuren. Een onverwachte drieste stap, zonder discussie of waarschuwing, slaat hem het houvast uit handen en vestigt uw gezag. U jaagt de twijfelaars en minachters schrik aan en wint het vertrouwen van de velen die mensen bewonderen en vereren om hun doortastende optreden.

Casus 3

In 1541 werkte de tweeëntwintigjarige Pietro Aretino als koksjongen voor een rijke familie in Rome. Hij wilde roem oogsten als schrijver, de wereld laten weerklinken van zijn naam, maar hoe kon een lakeitje zulke dromen koesteren?

In dat jaar ontving paus Leo X van de koning van Portugal een gezantschap dat vele geschenken meebracht, waaronder een grote olifant, de eerste die Rome zag sedert de dagen van het keizerrijk. De pontifex bewonderde de olifant en overlaadde hem met aandacht en geschenken. Maar ondanks zijn liefde en toewijding werd de olifant, die Hanno genoemd werd, getroffen door een dodelijke ziekte. De paus ontbood doktoren, die de olifant een purgeermiddel van vijfhonderd pond toedienden, maar allemaal vergeefs. Het dier stierf en de paus was in diepe rouw. Om zich te troosten liet hij de grote schilder Rafael komen en hij droeg hem op een levensgroot portret van Hanno te maken boven het graf van het dier, met daarop de inscriptie 'Wat de natuur wegnam heeft Rafael met zijn kunst hersteld'.

De dagen erop circuleerde er een pamflet in Rome dat grote hilariteit en veel gelach veroorzaakte. Het was getiteld 'De laatste wilsbeschikking van de olifant Hanno' en er stond onder andere in: 'Aan mijn erfgenaam kardinaal Santa Croce geef ik mijn knieën zodat hij mijn kniebuigingen na kan doen… Aan mijn erfgenaam kardinaal Santi Quattro geef ik mijn kaken zodat hij beter de revenuen van Christus kan verslinden… Aan mijn erfgenaam kardinaal De' Medici geef ik mijn oren zodat hij kan horen wat iedereen uitspookt…' Aan kardinaal Grassi, die bekendstond om zijn wellustige uitspattingen, doneerde de olifant toepasselijk zijn enorme lid.

En de bijtende satire van het pamflet ging maar door. Niemand van de vooraanstaande Romeinen werd gespaard, zelfs de paus niet. Steeds werd bij iedereen de vinger gelegd op zijn zwakke plek. Het pamflet eindigde met het vers: 'Zie erop toe Aretino te vriend te houden / Als vijand kunt u hem beter mijden. / Met zijn woorden kan hij een paus breken / God behoede eenieder voor zijn scherpe tong.'

Uitleg

Met een kort schotschrift wist Aretino, zoon van een arme schoenlapper en zelf een bediende, eeuwige roem te verwerven. Iedereen in Rome wilde weten wie deze durfal was. Zelfs de paus, die ingenomen was met zijn driestheid, liet hem opsporen en gaf hem uiteindelijk een functie bij de pauselijke garde. Met de jaren werd hij bekend als de 'gesel van prinsen', en zijn bijtende tong oogstte respect en boezemde bij de machtigen, van de koning van Frankrijk tot de Habsburgse keizer, angst in.

Aretino's strategie is eenvoudig: Als u klein en onbekend als David bent, moet u een Goliat vinden om mee te vechten. Hoe groter het doelwit, des te meer aandacht u krijgt. Hoe gedurfder de aanval, des te meer u zich onderscheidt van de menigte en des te meer bewondering u oogst. De maatschappij is vol met mensen die gedurfde gedachten koesteren maar wie het aan durf ontbreekt die gedachten in druk te laten verschijnen. Verwoord wat het publiek voelt – de verwoording van gedeelde gevoelens is altijd effectief. Kies het meest prominente doel uit en los uw meest gedurfde schot. De wereld zal zich met het spektakel vermaken en de underdog – dat bent u – met roem en eer overladen.

MACHTSMIDDELEN

De meesten van ons zijn verlegen. We willen spanning en conflict vermijden en door iedereen aardig gevonden worden. We kunnen een driest optreden door onze gedachten laten gaan maar brengen het zelden in de praktijk. Wij zijn doodsbenauwd voor de gevolgen, voor wat anderen van ons denken, voor de vijandigheid die ons deel zal zijn wanneer we verder gaan dan van ons verwacht wordt.

Hoewel we onze verlegenheid kunnen verhullen door zorg voor anderen, in onze wens ze niet te kwetsen, zijn we feitelijk meer bezorgd over onszelf en over hoe andere mensen ons zien. Driestheid daarentegen is extrovert en stelt mensen meer op hun gemak omdat driestheid getuigt van zelfbewustzijn en weinig repressie.

Angst maakt de dingen groter dan ze zijn en geeft handen en voeten aan de fantasie, die de vorm aanneemt van de beelden waarvan wij aannemen dat ze in de hoofden van onze vijanden schuilen. Zo komt het dat angstige mensen zelden eraan ontkomen ten prooi te vallen aan werkelijke ongemakken die veroorzaakt zijn door denkbeeldige gevaren. […] De hertog, wiens karakter altijd werd beheerst door angst en wantrouwen, was van alle mannen die ik gekend heb het meest geneigd in de valkuilen terecht te komen waar hij zo bang voor was. Daarin was hij niet anders dan een haas.

KARDINAAL DE RETZ, 1613–1679

Dat valt het duidelijkst in het oog bij verleiding. Alle grote verleiders slagen door hun schaamteloos optreden. Casanova's driestheid lag niet in de manier waarop hij de vrouwen die hij wilde hebben benaderde, en ook niet in de onverschrokken woorden waarmee hij hen vleide, het lag in zijn vermogen zich volledig aan hen over te geven en hen te laten geloven dat hij alles voor hen zou doen, zelfs zijn leven op het spel zetten, wat hij zo nu en dan ook werkelijk deed. De vrouw die hij met zijn aandacht overlaadde begreep dat hij niets voor haar achterhield. Dat was oneindig vleiender dan complimentjes. Op geen enkel moment tijdens de verleiding toonde hij aarzeling of twijfel, eenvoudig omdat hij die nooit voelde.

DE JONGEN EN DE BRANDNETEL

Een jongen die in het veld speelde werd gestoken door een netel. Hij liep naar huis, naar zijn moeder, en vertelde haar dat hij aangeraakt was door een vervelend kruid, en dat het hem gestoken had. 'Je had het ook niet aan moeten raken, mijn jongen,' zei zijn moeder. 'Daardoor heeft het jou gestoken. Als je in het vervolg weer met een netel te maken krijgt, grijp hem dan stevig vast, dan zal hij je geen pijn doen.' Als je iets doet, doe het dan goed.

ESOPUS, *Fabels*, EIND 6DE EEUW V.C.

Deel van de charme verleid te worden is dat we verzwolgen worden, tijdelijk buiten onszelf staan en buiten de twijfels die gewoonlijk aan ons knagen. Zodra de verleider aarzelt is de betovering verbroken, want we worden ons bewust van wat er gebeurt, van de bewuste poging ons te verleiden, van het zelfbewustzijn van de ander. Driestheid richt de aandacht naar buiten en houdt de illusie in stand. Nooit liggen gêne en onhandigheid op de loer. En daarom bewonderen we de driesten en houden ons liever bij hen op, want hun zelfvertrouwen straalt op ons af en trekt ons uit ons eigen wereldje van innerlijkheid en reflectie.

Maar weinigen worden driest geboren. Zelfs Napoleon moest zich op het slagveld die onverschrokkenheid aanleren – die mentaliteit kon immers beslissen over leven of dood. In gezelschap was hij meestal onhandig en verlegen, maar hij wist zijn onhebbelijkheden te overwinnen en toonde onverzettelijkheid omdat hij er de enorme kracht van inzag, hij zag hoe die houding een man letterlijk boven zichzelf kon doen uitstijgen (zelfs een man die, zoals Napoleon, opvallend klein van postuur was). We zien deze verandering ook in Ivan de Verschrikkelijke. Een onschuldig jongetje wordt plotseling een jongeman die ontzag wekt door alleen maar met een vinger te wijzen en krachtige maatregelen te nemen.

U moet oefenen in onverzettelijkheid. U zult er vaak genoeg gebruik van kunnen maken. Het beste is om ermee te beginnen in de wereld van onderhandelingen, vooral in die discussies waarin uzelf uw prijs moet stellen. Hoe vaak vernederen we onszelf niet door te weinig te vragen. Toen Christoffel Columbus het Spaanse hof voorstelde zijn reis naar Amerika te financieren, had hij ook de durf gehad om voor te stellen zelf tot 'Grootadmiraal der Oceanische Zee' benoemd te worden. Het hof was ermee akkoord gegaan. Het geld dat hij vroeg had hij gekregen – hij wilde met respect behandeld worden en dat werd hij. Henry Kissinger wist ook dat in onderhandelingen een forse eis meer effect sorteert dan te beginnen met kleine concessies en de ander halverwege tegemoet te komen. Zet hoog in, en zet, zoals graaf Lustig deed, dan nóg hoger in.

HOE IN DE LIEFDE TE ZEGEVIEREN

Met hen die op je gemoed hebben gewerkt, heb ik gemerkt dat je verlegen bent. Een dergelijke eigenschap kan een bourgeoise aandoenlijk vinden, maar jij moet het hart van de vrouw van de wereld met andere wapens veroveren. […] Ik vertel je namens de vrouwen dat er geen onder ons is die niet een ruwe behandeling prefereert boven te veel omzichtigheid. Mannen verliezen door klungeligheid meer harten dan de deugd kan redden. Hoe meer verlegenheid een minnaar tegenover ons toont, hoe meer hij onze ijdelheid streelt en wij hem aan het lijntje houden. Hoe meer hij ons verzet respecteert, hoe meer respect we van hem eisen. We zouden jullie mannen graag willen zeggen: 'Ah, in 's hemelsnaam, denk niet dat wij zo erg deugdzaam zijn. Jullie dwingen ons zo tot te veel deugd.' […] We doen voortdurend ons best het feit te verbergen dat we onszelf hebben toegestaan bemind te worden. Plaats een vrouw in de positie dat ze kan zeggen dat ze toegegeven heeft aan geweld of zich heeft laten overdonderen, en overtuig haar dat u haar blijft respecteren, en ik geef u het antwoord op een briefje. […] Wat meer durf van jouw kant zou het voor jullie beiden een stuk makkelijker maken. Herinner je je wat M. de La Rochefoucauld

onlangs zei: 'Een redelijk man kan in de liefde handelen als een dwaas, maar hij mag en kan niet handelen als een idioot.'

NINON DE LENCLOS, 1620–1705, *Leven, brieven en Epicurische filosofie van Ninon de Lenclos*

Bedenk dat niet alleen driestheid niet aangeboren is maar ook verlegenheid niet. Het is een ingeslepen gewoonte, aangeleerd om conflicten te vermijden. Als verlegenheid zich meester van u gemaakt heeft, roei het dan uit. Uw angst voor de gevolgen van een drieste actie staan in geen enkele verhouding tot de realiteit, en de gevolgen van verlegenheid zijn veel erger. Uw eigenwaarde daalt en u creëert een cyclus van twijfel op ramp op twijfel waar u niet uitkomt. De problemen die u veroorzaakt door een gedurfde zet te doen kunnen gecamoufleerd worden, zelfs tenietgedaan, door nog meer durf.

Symbool: de leeuw en de haas. De leeuw laat geen sporen achter – zijn pas is gezwind, zijn kaken snel en krachtig. De verlegen haas zal alles doen om aan het gevaar te ontkomen, maar in het ijltempo van de vlucht loopt het dier in de val en recht in de kaken van de vijand.

Jurisprudentie: Ik ben ervan overtuigd dat het beter is onstuimig te zijn dan voorzichtig, want fortuin is een vrouw, en als u haar voor u wilt winnen is het nodig haar te overweldigen. Men kan zien dat ze zich makkelijker gewonnen geeft tegenover een vermetel iemand dan tegenover iemand die koel zijn gang gaat. Zij is, net als een vrouw, altijd bevriend met de jeugd, want die is minder voorzichtig, onstuimiger, en maakt zich met meer durf van haar meester. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Driestheid moet nooit de strategie achter al uw handelingen zijn. Het is een tactisch instrument dat ingezet moet worden op het juiste moment. Plan en denk vooruit, en gebruik als sluitstuk de gedurfde zet die u succes zal brengen. Met andere woorden, aangezien driestheid een aangeleerde respons

is, is het ook belangrijk dat u over die eigenschap naar eigen inzicht en goeddunken kunt beschikken. Alleen met durf door het leven gaan zou vermoeiend zijn en ook fataal. U zou te veel mensen tegen u in het harnas jagen; dat kunt u zien aan mensen die hun eigen driestheid niet meester zijn. Een van hen was Lola Montez. Haar vermetelheid bracht haar triomfen en bracht uiteindelijk ook de koning van Beieren aan haar voeten. Maar omdat ze haar driestheid niet wist te beheersen leidde het ook tot haar ondergang – in Beieren, in Engeland, waar ze ook maar opdook. Zij overschreed de grens tussen durf en wreedheid, tussen durf en waanzin. Ivan de Verschrikkelijke onderging eenzelfde lot. Toen de kracht van de durf hem succes had gebracht, bleef hij driest optreden, zelfs zozeer dat hij een spoor van geweld en sadisme achterliet. Hij kon niet meer zien wanneer een gewaagd optreden zinvol was en wanneer niet.

Voor verlegenheid is bij de uitoefening van macht geen plaats. U zult er echter vaak van profiteren door het te veinzen. Maar dan is het niet langer verlegenheid maar een handige aanvalstactiek: U legt mensen met uw verlegenheid in de luren om later harder te kunnen toeslaan.

WET

29

OVERWEEG EN HEROVERWEEG ALLES TOT EN MET DE LAATSTE STAP

UITSPRAAK

Alles komt op het resultaat aan. Plan alles tot het eind, hou rekening met alle mogelijke gevolgen, hindernissen en grillen van het lot die uw harde werken teniet kunnen doen, want dan gaan anderen met de eer strijken. Door alles goed te overdenken zult u niet worden overvallen door de dingen die gebeuren en zult u weten wanneer u zich in moet houden. Leid vrouwe Fortuna met zachte hand en probeer de toekomst vast te leggen door ver vooruit te zien.

OVERTREDING VAN DE WET

In 1510 vertrok er een schip van het eiland Hispaniola (tegenwoordig Haïti en de Dominicaanse Republiek). Het was op weg naar Venezuela, waar een belegerde Spaanse kolonie ontzet moest worden. Een aantal mijlen buiten de haven klom een verstekeling uit de provisiekast met de naam Vasco Núñez de Balboa, een Spaanse edelman die naar de Nieuwe Wereld was gekomen op zoek naar goud. Hij had zich echter schulden op de hals gehaald en was aan zijn schuldeisers ontsnapt door in die provisiekast te duiken.

Er zijn erg weinig mensen – het zijn de uitzonderingen – die in staat zijn verder te denken en te voelen dan het heden.

CARL VON CLAUSEWITZ, 1780–1831

Balboa was bezeten van goud geweest sinds Columbus van zijn reizen naar Spanje terug was gekeerd met verhalen over het legendarische maar nog niet ontdekte koninkrijk El Dorado. Balboa was een van de eerste avonturiers die op zoek was naar het land van goud waar Columbus over gesproken had en hij had direct al moedig en vastberaden besloten dat hij degene zou zijn die het zou vinden. Nu hij van zijn schuldeisers verlost was, zou niemand hem meer tegenhouden.

Ongelukkigerwijs was de eigenaar van het schip, de vermogende jurist Enciso, woest toen hij van de verstekeling hoorde, en hij droeg op Balboa op het eerste eiland dat ze tegenkwamen achter te laten. Maar voor hij een eiland gevonden had vernam Enciso dat de kolonie die ontzet moest worden al verlaten was. Dat was Balboa's kans. Hij had de zeelieden verteld over zijn voorgaande reizen naar Panama en over geruchten die hij had opgevangen over goud in dat gebied. De opgewonden zeelieden overtuigden Enciso ervan Balboa's leven te sparen en een kolonie in Panama te vestigen. Een paar weken daarna noemden ze de nieuwe nederzetting 'Darien'.

DE TWEE KIKKERS

Twee kikkers zaten in dezelfde plas. Aangezien de plas door de zomerhitte was opgedroogd, vertrokken ze en zochten een nieuwe verblijfplaats. Al voorthoppend kwamen ze toevallig langs een bron die overvloedig voorzien was van water. Toen de ene kikker dit zag zei hij tegen de andere: 'Laten we afdalen

en ons in deze bron ophouden. De bron zal ons voorzien van een onderdak en van voedsel.' De andere antwoordde voorzichtig: 'Maar als we ook hier zonder water komen te zitten, hoe komen we er dan met zo'n diepte weer uit?'
Doe niets zonder rekening te houden met de gevolgen.

ESOPUS, *Fabels*, 6DE EEUW V.C.

De eerste gouverneur van Darien werd Enciso, maar Balboa was er de man niet naar om zich het initiatief uit handen te laten nemen. Hij zette de zeelieden tegen Enciso op, en zij lieten ten slotte blijken dat ze liever Balboa als gouverneur hadden. Enciso vluchtte, vrezend voor zijn leven, naar Spanje. Maanden later, toen een vertegenwoordiger van de Spaanse kroon arriveerde om zichzelf als de nieuwe officiële gouverneur van Darien te vestigen, werd ook hij weggestuurd. Op zijn terugreis naar Spanje verdronk deze man. Zijn verdrinking was een noodlottig toeval, maar voor de Spaanse wet had Balboa de gouverneur omgebracht en zijn positie onrechtmatig ingenomen.

Balboa had met zijn bravoure zich al eerder uit netelige situaties gered, maar nu zag het er somber voor hem uit. Als hij El Dorado voor zich zou willen opeisen – stel dat hij het zou vinden – dan had hij de instemming van de Spaanse koning nodig – en die zou hij als vogelvrije nooit krijgen. Er was maar één oplossing. Indianen in Panama hadden Balboa verteld over een grote oceaan aan de andere kant van de Midden-Amerikaanse landengte. Als hij die westelijke kust naar het zuiden toe zou volgen zou hij het legendarische land van goud bereiken. De naam van het land klonk uit de mond van de indianen als 'Biru'. Balboa besloot door de verraderlijke jungle van Panama te trekken en als eerste Europeaan zijn voeten in de nieuwe oceaan te baden. Vandaar zou hij verdertrekken naar El Dorado. Als hij dit in naam van Spanje deed, zou de koning hem eeuwig dankbaar zijn en hij zou zijn eigen hachje redden – maar hij moest er zijn vóór de Spaanse autoriteiten hem in de kraag konden vatten.

Wie waarzeggers naar de toekomst vraagt geeft het eigen gevoel voor de dingen die komen gaan uit handen, een gevoel dat duizend keer nauwkeuriger is dan wat de waarzeggers kunnen vertellen

WALTER BENJAMIN, 1892–1940

In 1513 trok Balboa er met 190 soldaten op uit. Halverwege de landengte (op dat punt zo'n 145 kilometer breed) had hij nog maar zestig soldaten over. De anderen hadden het loodje gelegd: ze waren ten prooi gevallen aan bloedzuigers, stortbuien en tropenkolder. Maar Balboa was de eerste Europeaan die vanaf een bergtop de Stille Oceaan aanschouwde. Een paar dagen later banjerde hij in het harnas door het water met de vlag van Castilië in zijn hand. Hij eiste alle land en zee, inclusief de eilanden, op voor de Spaanse troon.

De indianen uit de streek begroetten Balboa met goud, juwelen en kostbare parels, zo mooi als hij nog nooit gezien had. Toen hij vroeg waar ze die vandaan hadden, wezen de indianen naar het zuiden, naar het land van de Inca's. Maar Balboa had nog maar weinig soldaten. Hij zou, zo besloot hij, eerst terugkeren naar Darien, de juwelen als blijk van goede wil naar de Spaanse koning sturen en om een groot leger vragen dat hem bij zou staan bij de verovering van El Dorado.

Toen het nieuws Spanje bereikte dat Balboa de landengte was overgetrokken, de westelijke oceaan had ontdekt en van plan was El Dorado te veroveren, werd de voormalige misdadiger een held. Hij werd direct benoemd tot gouverneur van het nieuwe land. Maar vóór de koning en de koningin lucht kregen van zijn ontdekking hadden ze al een dozijn schepen onder bevel van Pedrarias naar de Nieuwe Wereld gestuurd met de opdracht Balboa te arresteren wegens moord en het bestuur van de kolonie over te nemen. Op het moment dat Pedrarias in Panama aankwam had hij vernomen dat Balboa gratie was verleend en dat hij het gouverneurschap met deze ex-bandiet moest delen.

DE KONING, DE SOEFI EN DE CHIRURGIJN

Lang geleden was de koning van Tartarije met een aantal edellieden aan het wandelen. Aan de kant van de weg stond een abdal (een zwervende soefi) die riep: 'Wie mij honderd dinar geeft, zal ik goed van advies dienen.' De koning bleef staan en zei: 'Abdal, wat is die goede raad voor honderd dinar?' 'Heer,' antwoordde de abdal, 'geef mij het bedrag en ik zal het u direct vertellen.' De koning deed aldus en verwachtte iets buitengewoons te gaan horen. De derwisj zei tegen hem: 'Dit is mijn advies: begin nooit ergens aan als u niet de afloop ervan hebt overdacht.' Hierop schoten de edellieden en alle andere aanwezigen in de lach en zeiden dat de abdal er verstandig aan had gedaan vooraf geld te vragen. Maar de koning zei: 'U hebt geen reden te lachen om de goede raad die deze abdal me gegeven heeft. Iedereen

weet dat we vóór we beginnen ons moeten bezinnen. Maar we vergeten het elke dag weer, en de gevolgen zijn slecht. Ik acht dit advies van de derwisj hoog.' De koning besloot dit advies ook altijd in gedachten te houden en hij liet het in goud op de muren schrijven en zelfs op zijn zilveren schaal graveren. Niet lang daarna was er een samenzweerder die de koning wilde doden. Hij kocht de koninklijke chirurgijn om en zei hem toe dat hij eerste minister zou worden als hij een vergiftigd lancet in de arm van de koning zou steken. Toen de tijd gekomen was dat de koning moest aderlaten, werd er een zilveren schaal gebruikt om het bloed van de koning op te vangen. Plotseling zag de chirurgijn de woorden die erin gegraveerd stonden: 'Begin nooit ergens aan als u niet de afloop ervan hebt overdacht.' Pas toen realiseerde hij zich dat als de samenzweerder koning zou worden hij de chirurgijn onmiddellijk zou doden en zijn toezegging niet gestand zou doen. De koning, die zag dat de chirurgijn trilde, vroeg hem wat er met hem aan de hand was. En aldus biechtte hij terstond de waarheid op.

De samenzweerder werd gegrepen. En de koning liet allen samenkomen die aanwezig waren geweest toen de abdal zijn advies gegeven had, en hij vroeg hun: 'Lachen jullie nu nog om de derwisj?'

IDRIES SHAH, *Caravan of Dreams*, 1968

Dat nam niet weg dat Balboa zich niet op zijn gemak voelde. Goud was zijn droom. In zijn jacht op goud had hij al verscheidene keren op het randje van de dood gestaan, en hij kon het niet uitstaan roem en rijkdom met een nieuwkomer te moeten delen. Hij ontdekte ook weldra dat Pedrarias een jaloerse, verbitterde man was, die zich net zomin in de situatie wilde schikken. Weer was de enige oplossing voor Balboa het initiatief te nemen en voor te stellen met een groot leger de jungle in te trekken en materialen en gereedschappen voor de bouw van een schip mee te nemen. Eenmaal aan de kust van de Stille Oceaan zou hij een armada bouwen waarmee hij de Inca's zou verpletteren. Verrassend genoeg ging Pedrarias met het plan akkoord – misschien veronderstelde hij dat het toch geen kans van slagen had. Honderden stierven op deze tweede mars door de jungle, en het timmerhout dat ze in hun handen droegen verrotte in de stortregens. Balboa ging als gewoonlijk onversaagd verder – niets kon hem van zijn plan afbrengen – en toen hij bij de Stille Oceaan aankwam, begon hij bomen te vellen voor nieuw timmerhout. Maar de mannen die hij over had waren te gering in aantal en te verzwakt om een invasie voor te bereiden, en opnieuw moest Balboa naar Darien terugkeren.

Pedrarias had Balboa apart genomen om een nieuw plan met hem door te nemen, en op de rand van de nederzetting werd de ontdekker voorgesteld aan Francisco Pizarro, die hem begeleid had op zijn eerste tocht over de

landengte. Maar Balboa liep in de val. Aan het hoofd van honderd soldaten liet Pizarro zijn oude vriend omsingelen, arresteren en overdragen aan Pedrarias, die hem beschuldigde van rebellie. Een paar dagen later viel het hoofd van Balboa in een mandje, samen met de hoofden van zijn meest trouwe volgelingen. Jaren later wist Pizarro Peru te bereiken en waren de daden van Balboa vergeten.

Uitleg

De meeste mensen worden door hun hart en niet door hun verstand geleid. Hun plannen zijn vaag, en als ze hindernissen op hun weg tegenkomen gaan ze improviseren. Maar met improvisatie komt u niet verder dan tot de volgende crisis, en improvisatie kan nooit in de plaats komen van iets helemaal tot het eind toe overdenken.

Balboa droomde over goud en rijkdom en had een vaag plan om zijn droom te verwezenlijken. Maar zijn grote daden en zijn ontdekking van de Stille Oceaan zijn vrijwel vergeten. Hij beging in de wereld van de macht een kapitale fout: hij liet de anderen te veel ruimte en liet zich het gras voor de voeten wegmaaien. Een man met gevoel voor macht zou de gevaren al in de verte hebben zien aankomen – de rivalen die wilden delen in zijn veroveringen, de gieren die in de lucht boven hem hingen zodra ze het woordje 'goud' hadden gehoord. Balboa had zijn kennis over de Inca's geheim moeten houden tot hij Peru had veroverd. Alleen dan zou hij verzekerd zijn geweest van rijkdom, en het vege lijf gered hebben. Toen Pedrarias eenmaal op het toneel verscheen, had een man met gevoel voor macht hem direct om laten brengen of hem in het cachot gestopt. Hij zou de leiding over het leger weer op zich hebben genomen en Peru hebben veroverd. Maar Balboa werd overvallen. Hij reageerde altijd emotioneel, dacht nooit vooruit.

Wat voor nut heeft het de mooiste droom ter wereld te koesteren als anderen er met uw plan vandoor gaan? Verlies u nooit in dromerijen. Denk alles tot het eind goed door.

NALEVING VAN DE WET

In 1863 overzag de Pruisische eerste minister Otto von Bismarck het schaakbord van de Europese macht. De hoofdrolspelers waren Engeland, Frankrijk en Oostenrijk-Hongarije. Pruisen zelf was een van de vele staten die los verbonden waren in de Duitse Bond. Oostenrijk, het voornaamste lid van de bond, had er belang bij dat de andere Duitse staten zwak, onderling verdeeld en onderdanig waren. Bismarck meende dat Pruisen voor iets groters in de wieg gelegd was dan loopjongen van Oostenrijk te zijn.

Bismarck speelde het spel als volgt: zijn eerste zet was een oorlog te beginnen met het onaanzienlijke Denemarken om de oude Pruisische landen Sleeswijk en Holstein weer onder zijn bewind te krijgen. Hij wist dat rumoer over Pruisische onafhankelijkheid Frankrijk en Engeland onwelgevallig zou zijn, dus betrok hij Oostenrijk in de oorlog. Hij zei dat het heroveren van Sleeswijk en Holstein in het voordeel van Oostenrijk zou zijn. Binnen een paar maanden nadat de oorlog afgelopen was, eiste Bismarck dat de nieuwe landen deel van Pruisen zouden gaan uitmaken. De Oostenrijkers waren vanzelfsprekend woedend, maar ze bonden in. Eerst stemden ze erin toe dat Sleeswijk naar de Pruisen ging, en een jaar later verkochten ze aan hen ook Holstein. De wereld zag een verzwakt Oostenrijk en een versterkt Pruisen.

De volgende stap was Bismarcks gedurfdste zet: in 1866 overtuigde hij koning Wilhelm van Pruisen ervan zich terug te trekken uit de Duitse Bond en door dat te doen een oorlog tegen Oostenrijk zelf te ontketenen. De vrouw van Wilhelm, zijn zoon en kroonprins, en de vorsten van de andere Duitse rijkjes, waren fel gekant tegen een dergelijke oorlog. Maar Bismarck slaagde in zijn opzet een conflict te forceren, en het superieure Pruisische leger bracht de Oostenrijkers een vernietigende nederlaag toe. De koning en de Pruisische generaals wilden vervolgens oprukken naar Wenen en zoveel mogelijk land van de Dubbelmonarchie veroveren, maar Bismarck hield ze tegen – nu koos hij voor de vrede. Het resultaat was dat hij een verdrag met Oostenrijk kon sluiten dat de andere Duitse staten en Pruisen het recht van zelfbeschikking gaf. Bismarck kon nu Pruisen in de positie van dominante

macht in Duitsland manoeuvreren, aan het hoofd van de nieuw opgerichte Noord-Duitse Bond.

Wat u ook overdenkt, houd het oog gericht op de afloop. Vaak genoeg geeft God de mens maar een kortstondig geluk en richt hem vervolgens te gronde.

Herodotus, 5de eeuw v.C.

De Fransen en de Engelsen begonnen Bismarck te vergelijken met Attila de Hun, en ze vreesden dat hij ook plannen koesterde voor de rest van Europa. Toen hij eenmaal begonnen was met zijn veroveringen, kon niemand zeggen wanneer er een eind aan zou komen. En inderdaad, drie jaar later lokte Bismarck een oorlog met Frankrijk uit. Hij leek eerst in te stemmen met Frankrijks annexatie van België, maar op het laatste moment veranderde hij van gedachten. Hij speelde een kat-en-muisspelletje, wekte de woede van de Franse keizer Napoleon III en hitste zijn eigen koning op tegen de Fransen. Het verbaasde dan ook niemand dat er in 1870 een oorlog uitbrak. De nieuw gevormde Noord-Duitse Bond nam enthousiast deel aan de oorlog tegen Frankrijk, en opnieuw versloeg de Pruisische militaire machine het vijandelijke leger binnen een paar maanden. Hoewel Bismarck erop tegen was Frans land in bezit te nemen, overtuigde zijn generaal hem ervan dat Elzas-Lotharingen zich bij de Duitse Bond moest voegen.

Nu zat heel Europa in angst en beven over de volgende stap van het Pruisische monster onder aanvoering van Bismarck, de 'ijzeren kanselier'. Een jaar later stichtte Bismarck het Duitse keizerrijk, met de Pruisische koning als keizer aan het hoofd en zichzelf als vorst. Maar toen gebeurde er iets vreemds: Bismarck hield op met oorlogvoeren. En terwijl de andere Europese mogendheden naar gebied op andere continenten graaiden, stelde hij paal en perk aan de Duitse koloniale drift. Hij wilde voor Duitsland niet meer land, maar meer zekerheid. De rest van zijn leven deed hij zijn best de vrede in Europa te bewaren en nieuwe oorlogen te voorkomen. Iedereen dacht dat hij veranderd was, dat hij met de jaren milder geworden was. Maar ze begrepen het verkeerd: dit was de laatste zet in zijn oorspronkelijke plan.

Uitleg

Er is een eenvoudige reden waarom de meeste mensen niet weten wanneer ze met een aanval moeten komen: ze hebben zich geen concreet beeld van hun doel gevormd. Als ze eenmaal hebben gezegevierd, hebben ze alleen maar zin in meer. Het lijkt wel bijna onmenselijk om op te houden als het doel is bereikt, maar voor het behoud van de macht is niets belangrijker dan dat. Iemand die te ver gaat met zijn overwinningen roept een reactie op die onvermijdelijk tot zijn ondergang leidt. De enige oplossing is een langetermijnplanning. Kijk in de toekomst met zoveel scherpzin als de goden op de Olympus, die dwars door de wolken heen keken en wisten hoe alles afliep.

Vanaf het begin van zijn politieke carrière had Bismarck één doel: de vorming van een onafhankelijke Duitse staat onder leiding van Pruisen. Hij begon een oorlog tegen Denemarken niet om gebied te veroveren, maar om het Pruisische nationalisme aan te wakkeren en het land te verenigen. Hij rakelde het conflict met Oostenrijk op om onafhankelijkheid voor Pruisen te verwerven. (Hierom weigerde hij Oostenrijks gebied te veroveren.) En hij zette aan tot de oorlog met Frankrijk om de Duitse staten te verenigen tegen een gemeenschappelijke vijand en ze voor te bereiden op de vorming van een verenigd Duitsland.

Toen dat eenmaal bereikt was, zette Bismarck er een punt achter. Hij liet zich niet meer tot een oorlog verleiden. Hij hield de teugels strak in handen, en telkens wanneer zijn generaals of de koning, of het Pruisische volk, om nieuwe veroveringen vroegen, hield hij ze tegen. Niets zou de schoonheid van zijn schepping bederven, zeker niet de misleidende euforie die anderen in zijn omgeving ertoe brachten verder te willen gaan dan het eindresultaat dat hij zo zorgvuldig voorbereid had.

De ervaring leert dat iemand snel kan handelen als hij moet handelen wanneer hij van veraf kan zien welke patronen zich aftekenen.

KARDINAAL RICHELIEU, 1585–1642

MACHTSMIDDELEN

In de kosmologie van de oude Grieken hadden de goden volledig zicht op de toekomst. Zij zagen alles tot in de kleinste details aankomen. Mensen werden daarentegen beschouwd als slachtoffers van het lot, gevangen in het moment en geleid door emoties, en daardoor niet in staat verder te zien dan hun neus lang was. Helden als Odysseus, die wat verder konden zien en hun toekomst beter uit konden zetten, leken het lot te tarten en de goden te evenaren in hun kunst de toekomst te bepalen. De vergelijking gaat nog altijd op – degenen onder ons die verder kunnen zien en geduldig hun plannen uitwerken, lijken te beschikken over een goddelijke macht.

Omdat de meesten te zeer gevangen zitten in het moment om met vooruitziende blik te regeren, laat de kunst om direct gevaar en genot te mijden zich vertalen in macht. Het is een kwestie van macht de natuurlijke neiging van de mens te weerstaan om op dingen te reageren als ze gebeurd zijn. Het is beter een stap terug te doen en vat te krijgen op het grotere geheel achter wat er in ons blikveld opdoemt. De meeste mensen geloven dat ze een scherp oog voor de toekomst hebben, dat ze vooruitplannen en vooruitdenken. Meestal misleiden ze zichzelf: wat ze eigenlijk doen is zich overgeven aan hun verlangens, aan hoe ze *willen* dat de toekomst eruitziet. Hun plannen zijn vaag, gebaseerd op hun verbeelding in plaats van op de werkelijkheid. Ze denken misschien dat ze alles van A tot Z hebben doordacht, maar ze houden hun blik in feite alleen gericht op de goede afloop en laten zich door hun sterke verlangens om de tuin leiden.

In 415 v.C. vielen de Atheners Sicilië aan. Ze geloofden dat hun expeditie rijkdom, macht en een roemrijk einde van de zestien jaar durende Peloponnesische oorlog zou brengen. Ze hielden geen rekening met de gevaren van een invasie zo ver van huis. Ze voorzagen niet dat de Sicilianen op hun eigen land zouden vechten als leeuwen, of dat alle vijanden van Athene zouden samenspannen, of dat er een oorlog op verschillende fronten uit zou breken. Het Siciliaanse avontuur was een complete ramp en leidde tot de ondergang van een van de grootste beschavingen aller tijden. De Atheners riepen dit onheil over zich af doordat ze naar hun hart hadden

geluisterd en niet naar hun verstand. Ze zagen alleen de kans op succes, niet de gevaren die in de verte loerden.

Kardinaal de Retz, de zeventiende-eeuwse Fransman die zich beroemde op zijn inzicht in intriges en in hun frequente mislukking, ging dieper op het fenomeen in. In de loop van een opstand die hij leidde tegen de Franse monarchie in 1651 verlieten de jonge koning Lodewijk XIV en zijn hof plotseling Parijs en vestigden zich in een paleis buiten de hoofdstad. Nu de koning het hart van de opstand, Parijs, had verlaten, slaakten de opstandelingen een zucht van verlichting. Dat bleek uiteindelijk ook hun ondergang te zijn, want doordat het hof Parijs verlaten had, kreeg het veel meer bewegingsruimte. 'De gebruikelijkste oorzaak van menselijk falen is,' schreef kardinaal de Retz later, 'dat mensen veel te bang zijn als er direct gevaar dreigt, en dat ze niet bang genoeg zijn wanneer het ver weg is.'

De gevaren doemen op in de verte – als we ze kunnen zien op het moment dat ze vorm aannemen kunnen we veel fouten voorkomen. Hoeveel plannen zouden we niet ogenblikkelijk in de koelkast zetten als we door hadden dat we alleen een klein gevaar meden om in een groter gevaar verzeild te raken. Zo groot is de kracht van wat u nalaat te doen – de onbezonnen en dwaze handelingen waar u u zichzelf tegen behoedt voordat u in de problemen komt. Plan alles zorgvuldig vóór u wat doet – laat u niet door onduidelijke plannen van de wijs brengen. Zal dit onbedoelde gevolgen hebben? Zal het nieuwe vijanden kweken? Zal iemand anders profiteren van mijn inspanningen? Een ongelukkige afloop is veel gebruikelijker dan een gelukkige afloop – laat u niet meeslepen door de gelukkige afloop in uw hoofd.

De Franse verkiezingen van 1848 draaiden uit op een strijd tussen Thiers, de man van orde en gezag, en Carvaignac, een volksmenner van rechts. Toen Thiers begreep dat hij in de strijd om de macht hopeloos achterliep, zocht hij wanhopig naar een oplossing. Zijn oog viel op Louis Bonaparte, achterneef van de grote Napoleon, en een onaanzienlijke afgevaardigde in het parlement. Deze Bonaparte was een druiloor, maar alleen al door zijn naam zou hij gekozen worden in een land dat uitkeek naar een sterke hand. Hij zou de marionet van Thiers zijn en uiteindelijk het

toneel afgeduwd worden. Het eerste onderdeel van het plan pakte mooi uit en Napoleon werd met een kleine marge verschil gekozen. Het probleem was dat Thiers één ding over het hoofd gezien had, namelijk dat deze 'druiloor' ontzettend veel ambitie had. Drie jaar later ontbond hij het parlement, riep zichzelf tot keizer uit en regeerde Frankrijk tot ontzetting van Thiers en de zijnen achttien jaar.

Het komt allemaal op de afloop aan. De afloop bepaalt wie de eer opstrijkt, wie in de prijzen valt. Uw besluit moet kristalhelder zijn en u moet het voortdurend voor ogen houden. U moet ook de gieren op afstand houden en leven in het skelet dat u gebouwd hebt. En u moet de vele crises die zich aandienen kunnen voorzien; zij zullen u dwingen te improviseren. Bismarck pareerde deze gevaren omdat hij alles goed had doorgedacht, tijdens elke crisis niet van zijn koers afweek en anderen nooit de eer op liet strijken. Als hij eenmaal zijn doel bereikt had, trok hij zich als een schildpad in zijn schild terug. Deze vorm van zelfbeheersing is goddelijk.

Als u een aantal stappen vooruitdenkt en uw zetten die richting uit doet, zult u niet langer gekweld worden door emotie en door het verlangen te improviseren. Uw overzicht zal u bevrijden van de angst en de vaagheid die er de hoofdredenen van zijn dat zoveel mensen er niet in slagen hun optreden tot een succesvol einde te brengen. U houdt het doel voor ogen en duldt geen koersverandering.

Symbool: de goden op de Olympus, neerkijkend op ons doen en laten vanaf de wolken. Zij zien hoe grote dromen uitmonden in ramp en tegenspoed. En ze lachen om ons onvermogen verder te kijken dan het ogenblik, en om onze gewoonte onszelf te misleiden.

Jurisprudentie: Hoeveel makkelijker is het nooit binnen te gaan dan om er weer uit te komen! We moeten niet handelen als het riet, dat eerst met een grote lange steel omhoogschiet, maar dan, alsof het al uitgeput is… enkele kleine knopjes fabriceert, waarmee het aangeeft dat het niet meer de oorspronkelijke kracht en drang heeft. We kunnen beter rustig en gereserveerd beginnen, onze stem sparen voor als het erop aankomt, en onze

stoot bewaren tot het laatste. In het begin zijn wij het die de dingen leiden en in onze macht houden. Maar als ze eenmaal op gang zijn, zijn zij het die ons leiden en met hen meevoeren. (Montaigne, 1533–1592)

OMKERING VAN DE WET

Onder strategen is het een gemeenplaats te zeggen dat uw plan alternatieven moet bieden en een zekere mate van flexibiliteit moet hebben. Dat is zeker waar. Als u te strikt aan uw plan vasthoudt, zult u plotse wendingen in het lot niet kunnen pareren. Als u eenmaal uw toekomstige mogelijkheden hebt onderzocht en uw doel hebt vastgesteld, moet u alternatieven inbouwen en openstaan voor nieuwe wegen die naar uw doel leiden.

De meeste mensen verliezen minder als ze wat te strak plannen dan wanneer ze zich overgeven aan vaagheid en aan de neiging met het oog op de omstandigheden voortdurend te improviseren. Het heeft eigenlijk weinig zin om de revisie van deze wet te beschouwen, want wat levert het u op als u weigert ver vooruit te denken? Als u helder genoeg de toekomst in het vizier houdt, zult u begrijpen dat de toekomst onzeker is en dat u zich aan moet passen als de omstandigheden ernaar zijn. Maar alleen een duidelijk doel en een goed ontwikkeld plan kunnen u die vrijheid geven.

WET
30

WEK DE INDRUK DAT ALLES U MOEITELOOS AFGAAT

UITSPRAAK

Uw handelingen moeten natuurlijk lijken en met gemak uitgevoerd. Alle zwoegen en sloven dat erin gaat zitten en alle slimme foefjes moeten verborgen blijven. Als u iets doet, laat het dan moeiteloos lijken, alsof u tot nog veel meer in staat bent. Bied weerstand aan de verleiding te laten zien hoe hard u werkt – het werpt alleen maar vragen op. Leer niemand uw trucs, of ze zullen tegen u worden gebruikt.

NALEVING VAN DE WET (1)

De Japanse theeceremonie, cha-no-yu genaamd ('kokend water voor thee') wortelt in oude tijden, maar bereikte het toppunt van verfijning in de zestiende eeuw onder haar befaamdste beoefenaar, Sen no Rikyu. Hoewel niet afkomstig uit een adellijk geslacht verwierf Rikyu grote macht, werd de favoriete theemeester van keizer Hideyoshi en een belangrijk adviseur in esthetische en zelfs politieke kwesties. Volgens Rikyu bestond het geheim van succes in het natuurlijk lijken, het verbergen van de inspanning achter het werk.

Op een dag gingen Rikyu en zijn zoon naar het huis van een kennis voor een theeceremonie. Op weg naar binnen merkte de zoon op dat de mooie, antiek uitziende poort voor het huis van hun gastheer het een indringend eenzaam voorkomen verleende. 'Ik vind van niet,' antwoordde zijn vader, 'hij ziet eruit alsof hij vanaf een verre bergtempel hierheen is gebracht en alsof de moeite die het heeft gekost om hem in te voeren ook veel geld heeft gekost.' Als de eigenaar van het huis zoveel inspanning in één poort had gestoken, moest dat merkbaar zijn aan zijn theeceremonie – en inderdaad, Sen no Rikyu moest de ceremonie voortijdig verlaten omdat hij de gekunsteldheid en inspanning waarvan ze ongewild blijk gaf niet kon verdragen.

KANO TANNYU, MEESTERKUNSTENAAR

Date Masamune liet Tannyu eens ontbieden om een paar gouden, twee meter hoge schermen te decoreren. De kunstenaar zei dat hij dacht dat zwartwitschetsen mooi zouden zijn en ging, na de schermen aandachtig te hebben bekeken, weer naar huis. De volgende ochtend kwam hij vroeg en maakte een grote hoeveelheid inkt, waarin hij een hoefijzer doopte dat hij had meegebracht, waarmee hij vervolgens afdrukken maakte op een van de schermen. Daarna trok hij er met een breed penseel een aantal strepen doorheen. Intussen was Masamune binnengekomen om zijn werk gade te slaan en kon zijn ergernis niet verbergen. 'Wat een beestenbende!' Mompelend beende hij terug naar zijn vertrekken. De hovelingen vertelden Tannyu dat hij in een zeer slecht humeur was. 'Dan moet hij maar niet kijken terwijl ik aan het werk ben,' antwoordde de schilder, 'maar wachten tot het af is.' Toen pakte hij een kleiner penseel en bracht hier en daar een streek aan en terwijl hij dat deed, veranderden de hoefijzerafdrukken in krabben, terwijl de brede strepen biezen werden.
Vervolgens keerde hij zich naar het andere scherm en spatte er druppels inkt op en toen hij er hier en daar enkele penseelstreken aan had toegevoegd, werden ze een vlucht zwaluwen boven wilgenbomen. Toen Masamune het voltooide werk zag, was hij even verheugd over de bekwaamheid van de kunstenaar als hij eerder boos was geweest over de schijnbare rommel die hij van de schermen maakte.

A.L. Sadler, *Cha-no-yu*, 1962

Op een andere avond, toen hij thee dronk bij een vriend thuis, zag Rikyu dat zijn gastheer naar buiten ging, een lantaarn ophield, een citroen van een tak sneed en ermee naar binnen kwam. Rikyu was gecharmeerd – de gastheer had een smaakmaker nodig voor het gerecht dat hij opdiende en was spontaan naar buiten gegaan om er een te plukken. Maar toen de man de citroen aanbood met wat rijstkoek uit Osaka, besefte Rikyu dat hij al die tijd al van plan was geweest de citroen te plukken om bij deze kostbare delicatesse te serveren. Het gebaar leek niet spontaan meer – het was een manier voor de gastheer om zijn slimheid te tonen. Hij had per ongeluk laten merken hoezeer hij zijn best deed. Rikyu had genoeg gezien, sloeg de koek hoffelijk af, verontschuldigde zich en vertrok.

Op zekere dag nam keizer Hideyoshi zich voor om Rikyu te bezoeken voor een theeceremonie. Op de avond voordat hij zou komen begon het te sneeuwen. Rikyu dacht snel na en legde ronde, precies passende kussens op de stapstenen die door de tuin naar zijn huis leidden. Vlak voor de dageraad stond hij op, zag dat het was opgehouden met sneeuwen en haalde de kussens voorzichtig weg. Toen Hideyoshi arriveerde, verbaasde hij zich over de eenvoudige schoonheid van wat hij zag – de volmaakt ronde stapstenen, vrij van sneeuw – en merkte op dat het niet de aandacht richtte op de manier waarop Rikyu dit had bereikt, maar alleen op het hoffelijke gebaar zelf.

Na de dood van Sen no Rikyu oefenden zijn ideeën grote invloed uit op de praktijk van de theeceremonie. De Tokugawa-shogun Yorinobu, de zoon van de grote keizer Ieyasu, was een volgeling van de leer van Rikyu. In zijn tuin had hij een stenen lantaarn, gemaakt door een befaamd meester, en Sakai Tadakatsu vroeg of hij die eens mocht komen bekijken. Yorinobu antwoordde dat hij vereerd zou zijn en beval zijn tuinlieden alles in gereedheid te brengen voor het bezoek. Deze tuinlieden, niet bekend met de voorschriften van chan-no-yu, vonden de stenen lantaarn lelijk, omdat de vensters te klein waren naar de smaak van die tijd. Ze lieten ze door een plaatselijke ambachtsman vergroten. Enkele dagen voor het bezoek van heer

Sakai maakte Yorinobu een rondgang door de tuin. Toen hij de veranderde vensters zag, ontstak hij in woede en wilde de dwaas die de lantaarn had geruïneerd, de natuurlijke sierlijkheid ervan had aangetast en het doel van heer Sakais bezoek had verwoest, aan zijn zwaard rijgen.

Toen Yorinobu wat gekalmeerd was, herinnerde hij zich dat hij oorspronkelijk twee van die lantaarns had gekocht en dat de tweede in zijn tuin op het eiland Kishu stond. Voor veel geld huurde hij een walvisboot en de beste roeiers die hij kon vinden, en beval hun hem de lantaarn binnen twee dagen te brengen – in het gunstigste geval een hele klus. Maar de matrozen roeiden dag en nacht en met wind in de rug arriveerden ze net op tijd. Tot Yorinobu's verrukking was deze stenen lantaarn mooier dan de eerste doordat hij twintig jaar onaangeroerd in een bamboebosje had gestaan, waardoor hij een schitterend antiek uiterlijk had gekregen en een verfijnde moslaag. Toen heer Sakai later die dag arriveerde, was hij onder de indruk van de lantaarn, die nog prachtiger was dan hij zich had voorgesteld, zo sierlijk en één met de elementen. Gelukkig had hij er geen benul van hoeveel tijd en moeite het Yorinobu had gekost om dit sublieme effect te bereiken.

Uitleg

Volgens Sen no Rikyu was het plotselinge verschijnen van iets wat van nature, bijna toevallig sierlijk was, het toppunt van schoonheid. Deze schoonheid wás er gewoon en leek moeiteloos. De natuur schiep zulke dingen volgens haar eigen wetten en op haar eigen manier, maar de mens moest zijn effecten bereiken via inspanning en vernuft. En wanneer hij de inspanning toonde die het produceren van dat effect had gekost, werd het effect bedorven. De poort kwam van te ver weg, het plukken van de citroen leek bedacht.

U zult vaak foefjes en vernuft moeten gebruiken om uw effecten te bereiken – de kussens in de sneeuw, de mannen die de hele nacht doorroeiden – maar uw publiek mag nooit een vermoeden krijgen van het werk of het denken dat eraan is besteed. De natuur onthult haar trucs niet en

datgene wat de natuur nabootst door moeiteloos te lijken, benadert de macht van de natuur.

DE WORSTELLERAAR

Er was eens een worstelleraar die 360 schijnbewegingen en houdgrepen beheerste. Hij had een bijzondere voorkeur voor een van de leerlingen, aan wie hij in de loop van de tijd er 359 leerde. Op de een of andere manier kwam hij nooit aan de laatste toe. De maanden verstreken en de jongeman werd zo bekwaam in de kunst dat hij iedereen versloeg die hem in de ring tegemoet durfde te treden. Hij was zo trots op zijn vaardigheid, dat hij op zekere dag tegenover de sultan pochte dat hij zijn leraar moeiteloos kon verslaan, ware het niet dat hij eerbied had voor diens ouderdom en dankbaar was voor diens lessen. De sultan ontstak in woede over dit gebrek aan eerbied en beval onmiddellijk een wedstrijd te houden, in aanwezigheid van het hof. Op de gong stormde de jongeman met een strijdlustige kreet naar voren, maar werd geconfronteerd met de onbekende 360ste schijnbeweging. De leraar pakte zijn oudleerling beet, tilde hem hoog boven zijn hoofd en smakte hem op de grond. De sultan en de aanwezigen juichten luid. Toen de sultan de leraar vroeg hoe hij zo'n sterke tegenstander kon overwinnen, bekende de leraar dat hij een geheime techniek had achtergehouden juist voor zo'n geval. Vervolgens verhaalde hij over de klacht van een meesterboogschutter, die anderen alles leerde wat hij kende. 'Er is niemand die ik boogschieten heb geleerd,' klaagde de arme man, 'die me niet uiteindelijk als doelwit heeft gebruikt.'

EEN VERHAAL VAN SAADI, ZOALS VERTELD IN *The Craft of Power* DOOR R.G.H. SIU, 1979

NALEVING VAN DE WET (2)

De beroemde boeienkoning Harry Houdini heeft zijn act eens 'Het Onmogelijke Mogelijk', genoemd. En inderdaad, degenen die getuige waren van zijn dramatische ontsnappingen hadden het gevoel dat wat hij op het toneel deed in tegenspraak was met de gangbare ideeën over het menselijk kunnen.

Op een avond in 1904 was een publiek van vierduizend Londenaren samengestroomd in een theater om te zien hoe Houdini een uitdaging aannam: ontsnappen uit een stel handboeien die de sterkste zouden zijn die ooit waren uitgevonden. In elke boei zaten zes sloten en negen tuimelaars; een slotenmaker uit Birmingham had er vijf jaar aan gewerkt. Deskundigen die ze onderzochten zeiden dat ze nog nooit zoiets ingewikkelds hadden gezien en die ingewikkelde constructie zou ontsnapping eruit onmogelijk maken.

Het publiek keek toe terwijl de deskundigen de handboeien vastmaakten rond Houdini's polsen. Vervolgens ging de boeienkoning een zwarte kast op het toneel binnen. De minuten gingen voorbij; hoe meer tijd er verstreek, hoe zekerder het leek dat deze boeien de eerste zouden zijn die hem de baas waren. Op een gegeven moment kwam Houdini uit de kast en vroeg of zijn boeien even konden worden losgemaakt, zodat hij zijn jas kon uittrekken – het was warm in de kast. De uitdagers weigerden omdat ze vermoedden dat zijn verzoek een foefje was om erachter te komen hoe de sloten functioneerden. Onverstoorbaar en zonder zijn handen te gebruiken slaagde Houdini erin de jas over zijn schouders te trekken, binnenstebuiten te keren, met zijn tanden een zakmes uit zijn vestzak te halen en, door zijn hoofd te bewegen, de jas van zijn armen te snijden. Van de jas bevrijd stapte hij weer de kast in, terwijl het publiek goedkeurend brulde om zijn sierlijkheid en behendigheid.

Eindelijk, nadat hij het publiek lang genoeg had laten wachten, kwam Houdini ten tweede male uit de kast, nu met zijn handen vrij en de boeien triomfantelijk hoog geheven. Nog steeds weet niemand hoe hij wist te ontsnappen. Hoewel hij er bijna een uur voor nodig had gehad om zichzelf te bevrijden, had hij niet één moment zorgelijk gekeken, geen spoor van twijfel getoond. Het leek er zelfs op dat hij zijn ontsnapping had gerekt om de spanning te verhogen, het publiek in angst te laten zitten, want uit niets bleek dat het optreden makkelijk was geweest. De klacht over de warmte hoorde eveneens bij de act. De toeschouwers van deze en andere voorstellingen van Houdini moeten het gevoel hebben gehad dat hij met hen speelde; deze handboeien stellen niets voor, scheen hij te zeggen, ik had mezelf veel eerder kunnen bevrijden en uit veel moeilijkere.

Houd de mate van uw bekwaamheden geheim. Een wijs man laat zijn kennis en bekaamheden niet tot de bodem peilen als hij door allen geëerd wenst te worden. Hij staat u toe ze te kennen, maar niet ze te begrijpen. Niemand mag de mate van zijn bekwaamheden kennen, teneinde teleurstelling te voorkomen. Niemand heeft ooit de kans gekregen hem volledig te peilen, want gissingen naar en twijfels omtrent de mate van zijn talenten wekken meer eerbied op dan precieze kennis ervan, hoe groot ze ook mogen zijn.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

In de loop der jaren ontsnapte Houdini uit het geketende karkas van een gebalsemd ‘zeemonster’ (een dier, half inktvis, half walvis, dat bij Boston was aangespoeld); hij liet zich opsluiten in een enorme envelop, waaruit hij ontsnapte zonder het papier te scheuren; hij drong door stenen muren heen; hoog in de lucht bungelend bevrijdde hij zichzelf uit dwangbuizen; met geboeide handen en voeten sprong hij van bruggen in ijskoude rivieren; met hangsloten aan zijn handen liet hij zich in glazen bakken vol water onderdompelen, terwijl het publiek stomverbaasd toekeek hoe hij zichzelf bevrijdde, bijna een uur lang worstelend, schijnbaar zonder adem te halen. Telkens weer scheen hij een wisse dood te tarten, maar overleefde met bovenmenselijk aplomb. Al die tijd zweeg hij over zijn methoden, gaf geen enkele aanwijzing over hoe hij zijn trucs volbracht – hij liet zijn publiek en zijn critici gissen en zijn macht en reputatie werden nog versterkt door hún gevecht met het onverklaarbare. De meest verbijsterende truc was misschien het voor de ogen van een publiek laten verdwijnen van een vijfduizend kilo wegende olifant, een staaltje dat hij negentien weken lang op het podium herhaalde. Niemand heeft ooit echt kunnen verklaren hoe hij het deed, want in de zaal waar hij de truc uitvoerde was domweg geen plaats om een olifant te verbergen.

Het gemak waarmee Houdini leek te ontsnappen leidde ertoe dat sommigen dachten dat hij occulte krachten gebruikte, dat zijn superieure fysieke vermogens hem een speciale beheersing over zijn lichaam gaven. Een Duitse ontsnappingskunstenaar, een zekere Klepper, beweerde Houdini’s geheim te kennen: hij gebruikte eenvoudigweg ingewikkelde instrumenten. Klepper beweerde eveneens dat hij Houdini tijdens een handboeienact in Nederland had verslagen.

Houdini trok zich niets aan van al die gissingen naar zijn methoden, maar een regelrechte leugen kon hij niet over zijn kant laten gaan en in 1902 daagde hij Klepper uit tot een handboeienduel. Klepper nam de uitdaging aan. Via een spion kwam hij achter het geheime woord om een stel Franse handboeien met combinatieslot te openen dat Houdini graag gebruikte. Zijn plan was deze boeien te kiezen om op het toneel uit te ontsnappen. Dit zou

Houdini definitief ontmaskeren – zijn 'genie' bestond eenvoudig in het gebruik van mechanische snufjes.

Op de avond van de uitdaging liet Houdini hem, precies zoals Klepper had gepland, de handboeien uitkiezen en hij koos voor die met het combinatieslot. Hij wist er zelfs even mee achter een scherm te verdwijnen voor een snelle test en kwam enkele seconden later weer te voorschijn, zeker van zijn overwinning.

Houdini deed alsof hij bedrog vermoedde en weigerde Klepper in de handboeien te slaan. De twee mannen discussieerden en begonnen te ruziën, zelfs met elkaar te vechten op het toneel. Na enkele minuten gaf een kennelijk boze, gefrustreerde Houdini het op en sloot Klepper in de boeien. Minutenlang probeerde Klepper zich te bevrijden. Er was iets mis – even geleden had hij de boeien nog achter het scherm geopend; nu werkte de code niet meer. Hij zweette en pijnigde zijn hersens. De uren verstreken, het publiek vertrok en ten slotte gaf een uitgeputte en vernederde Klepper het op en vroeg of men hem wilde bevrijden.

De boeien die Klepper achter het scherm had geopend met het woord 'C-L-E-F-S' (Frans voor 'sleutels') klikten nu alleen nog open op het woord 'F-R-A-U-D', bedrieger. Klepper is er nooit achter gekomen hoe Houdini hem dit mysterieuze kunstje had geflikt.

Uitleg

Hoewel we niet met zekerheid weten hoe Houdini vele van zijn meest ingenieuze ontsnappingen bewerkstelligde, is één ding duidelijk: het was geen occultisme of enigerlei magie die hem zijn kracht gaf, maar hard werken en eindeloos oefenen, zorgvuldig verborgen gehouden voor de buitenwereld. Houdini liet niets aan het toeval over – dag en nacht bestudeerde hij de werking van sloten, onderzocht eeuwenoude goocheltrucs, verdiepte zich in boeken over mechanica, alles wat hij kon gebruiken. Elke minuut die hij niet aan onderzoek besteedde, werkte hij aan zijn lichaam om zich uitzonderlijk lenig te houden en zijn spieren en ademhaling te leren beheersen.

Aan het begin van Houdini's loopbaan leerde een oude Japanse variétéartiest met wie hij een tournee maakte hem een oude truc: een ivoren bal inslikken en weer uitbraken. Hij oefende het eindeloos met een kleine geschilde aardappel aan een touwtje, bewoog de aardappel met zijn keelspieren op en neer tot deze sterk genoeg waren om buiten het touwtje te kunnen. De organisatoren van de uitdaging in Londen hadden Houdini's lichaam tevoren grondig onderzocht, maar niemand kon zijn keel inspecteren, waar hij kleine instrumenten had kunnen verstoppen om hem te helpen bij zijn ontsnapping. Zelfs in dat geval had Klepper het fundamenteel mis: het waren niet Houdini's instrumenten, maar zijn oefening, werk en onderzoek die zijn ontsnappingen mogelijk maakten.

Klepper was in feite volkomen om de tuin geleid door Houdini, die alles in scène had gezet. Hij liet zijn tegenstander de code van de Franse boeien ontdekken en verleidde hem ertoe deze op het toneel te kiezen. Tijdens het handgemeen wist de behendige Houdini de code vervolgens te wijzigen in 'F-R-A-U-D'. Hij had wekenlang op deze truc geoefend, maar het publiek zag niets van alle inspanningen achter de coulissen. Houdini was ook nooit zenuwachtig; hij maakte anderen nerveus. (Hij rekte met opzet de tijd die nodig was om te ontsnappen, om de spanning te verhogen en het publiek te laten kronkelen.) Door zijn ontsnappingen aan de dood, altijd sierlijk en makkelijk, leek hij een supermens.

Als persoon met macht moet u eindeloos onderzoeken en oefenen alvorens in het openbaar te verschijnen, op de planken of waar ook. Onthul nooit de moeite en het werk achter uw optreden. Sommige mensen denken dat zo'n onthulling een bewijs zal zijn van hun ijver en oprechtheid, maar in feite lijken ze er slechts zwakker door – alsof iedereen die erop oefende en eraan werkte zou kunnen doen wat zij hadden gedaan, of alsof ze eigenlijk niet tegen hun taak waren opgewassen. Houd uw inspanningen en foefjes voor u en u lijkt de gratie en moeiteloosheid van een god te hebben. De bron van de macht van een god wordt nooit zichtbaar; men ziet alleen het effect ervan.

Een [vers]regel vergt misschien uren,
Maar als ze niet een inval lijkt
Is al ons gewurm en gemier vergeefs geweest.
'ADAM'S CURSE', WILLIAM BUTLER YEATS, 1865–1939

MACHTSMIDDELEN

Het eerste besef van macht van de mensheid is ontstaan vanuit primitieve ontmoetingen met de natuur – een bliksemflits aan de hemel, een plotselinge overstroming, de snelheid en wreedheid van een wild dier. Deze krachten vergden geen nadenken, geen planning – ze boezemden ons ontzag in door hun plotselinge verschijnen, hun sierlijkheid en hun macht over leven en dood. Het is nog steeds de soort macht die we altijd hebben willen nabootsen. Via wetenschap en techniek hebben we de snelheid en de sublieme macht van de natuur herschapen, maar er ontbreekt iets: onze machines zijn lawaaiig en schokkerig, ze tonen hun inspanningen. Zelfs de allerbeste scheppingen van de technologie kunnen onze bewondering voor dingen die makkelijk en moeiteloos bewegen niet uitroeien. Het vermogen van kinderen om ons hun wil op te leggen vindt zijn oorsprong in een soort verleidelijke charme die we voelen in de aanwezigheid van een schepsel dat minder bedachtzaam en gracieuzer is dan wij. We kunnen niet tot zo'n staat terugkeren, maar als we de schijn van dit soort gemak kunnen wekken, roepen we in anderen het primitieve ontzag op dat de natuur de mens altijd heeft ingeboezemd.

Een van de eerste Europese schrijvers die dit principe uitwerkte, leefde in de meest onnatuurlijke omgeving, het renaissancehof. In *Libro del cortegiano* (De volmaakte hoveling), verschenen in 1528, beschrijft Baldassare Castiglione de uiterst ingewikkelde en vaststaande manieren van de volmaakte hoveling. Toch, legt Castiglione uit, moet de hoveling deze gebaren uitvoeren met wat hij *sprezzatura* noemt, het vermogen om het moeilijke makkelijk te laten lijken. Hij spoort de hoveling aan 'in alle dingen een zekere achteloosheid te beoefenen die alle kunstmatigheid verhult en alles wat hij zegt of doet ongekunsteld en moeiteloos doet lijken'. We hebben allemaal bewondering voor het verrichten van een ongewone prestatie, maar

als deze natuurlijk en gracieus wordt verricht, wordt onze bewondering vertienvoudigd – ‘terwijl […] ploeteren […], er ophef over maken, blijk geeft van een extreem gebrek aan gratie en zorgt dat alles, ongeacht de waarde ervan, wordt ondergewaardeerd’.

Het begrip *sprezzatura* was grotendeels afkomstig uit de wereld van de kunst. Alle grote renaissancekunstenaars hielden hun werken zorgvuldig geheim. Alleen het voltooide meesterwerk mocht aan het publiek worden getoond. Michelangelo verbood zelfs pausen zijn werk in ontwikkeling te zien. Een renaissancekunstenaar hield zijn atelier altijd gesloten voor zowel beschermheren als publiek, niet uit angst voor imitatie, maar omdat het zien ontstaan van de werken de magie van het effect en hun bestudeerde sfeer van gemak en natuurlijke schoonheid zou aantasten.

De renaissanceschilder Vasari, tevens de eerste grote kunstcriticus, maakte het werk van Paolo Uccello, die geobsedeerd was door de wetten van het perspectief, belachelijk. De moeite die Uccello besteedde aan het verbeteren van het schijnbare perspectief bleek te duidelijk uit zijn werk – ze maakte zijn schilderijen lelijk en houterig, overschaduwd door de inspanning om het effect te bereiken. We vertonen dezelfde reactie wanneer we uitvoerend kunstenaars zien die te veel moeite in hun optreden steken: zien hoezeer ze hun best doen verbreekt de illusie. Het geeft ons ook een onbehaaglijk gevoel. Rustige, gracieuze artiesten daarentegen stellen ons op ons gemak, wekken de illusie dat ze niet acteren, maar natuurlijk en zichzelf zijn, zelfs al betekent alles wat ze doen werken en oefenen.

De idee van *sprezzatura* is van belang voor alle vormen van macht, want macht berust grotendeels op schijn en op de illusies die u wekt. Uw publieke daden zijn als kunstwerken: ze moeten visuele aantrekkingskracht bezitten, gespannen verwachting wekken, zelfs onderhoudend zijn. Wanneer ze de innerlijke werking van uw creatie onthullen, wordt u gewoon een van de vele stervelingen. Wat begrijpelijk is, is niet ontzagwekkend – we houden onszelf voor dat we het even goed zouden kunnen als we er tijd en geld voor hadden. Bied weerstand aan de verleiding te laten zien hoe slim u bent – het is veel slimmer de mechanismen van uw slimheid te verbergen.

Talleyrands toepassing van dit concept in zijn dagelijks leven was bijzonder bevorderlijk voor het aureool van macht dat hem omgaf. Hij hield niet van hard werken en liet anderen daarom het werk doen – het bespieden, het onderzoeken, de gedetailleerde analyses. Met al die arbeidskracht tot zijn beschikking leek hij zich nooit in te spannen. Wanneer zijn spionnen vertelden dat er binnenkort een bepaalde gebeurtenis zou plaatsvinden, deed hij in gewone gesprekken alsof hij het *voelde* aankomen. Het gevolg was dat men dacht dat hij helderziend was. Zijn korte, kernachtige uitspraken en gevatheden leken een situatie altijd volmaakt samen te vatten, maar ze berustten op veel onderzoek en nadenken. Bij de machthebbers, met inbegrip van Napoleon, wekte Talleyrand de indruk van immense macht – een effect dat volledig berustte op het schijnbare gemak waarmee hij zijn doel bereikte.

Er is nog een reden om binnenwegen en foefjes te vermijden: wanneer u die informatie vrijgeeft, doet u mensen ideeën aan de hand die ze tegen u kunnen gebruiken. U geeft het voordeel van het zwijgen op. We zijn geneigd de wereld te laten weten wat we gedaan hebben – we willen onze ijdelheid laten strelen door bijval te verwerven voor ons harde werken en onze slimheid, en willen misschien zelfs begrip voor de vele uren die het heeft gevergd om ons kunstzinnige doel te bereiken. Leer deze neiging om te babbelen te bedwingen, want het effect is vaak het tegenovergestelde van wat u verwachtte. Denk eraan: hoe meer uw daden door raadsels zijn omgeven, hoe ontzagwekkender uw macht lijkt. U lijkt de enige die kan doen wat u doet – en de schijn van een exclusieve gave is enorm machtig. Tot slot: doordat u uw doel met gratie en gemak bereikt, denken de mensen dat u altijd meer zou kunnen als u zich meer zou inspannen. Dit wekt niet slechts bewondering, maar ook een zweem van angst. Uw krachten zijn niet aangeboord – niemand kan hun diepte peilen.

Symbool: het renpaard. Van dichtbij zouden we de inspanning, de moeite zien die het kost om het paard in toom te houden, de zwoegende, pijnlijke ademhaling. Vanaf de afstand echter vanwaar we toekijken is het

een en al door de lucht zwevende gratie. Houd anderen op een afstand en ze zullen alleen het gemak zien waarmee u beweegt.

Jurisprudentie: Want met welk handelen [achteloosheid] ook gepaard gaat, hoe triviaal het ook is, het onthult niet slechts de bekwaamheid van de persoon die het doet, maar maakt heel vaak ook dat het veel groter wordt geacht dan het is. Dit komt doordat het de toeschouwer in de waan brengt dat een man die met zoveel gemak goed presteert een nog grotere vaardigheid moet bezitten dan het geval is. (Baldassare Castiglione, 1478–1529)

OMKERING VAN DE WET

De geheimzinnigheid waarmee u uw handelingen omringt moet luchthartig van geest lijken. Verwoede pogingen om uw werk te verbergen, maken een onaangename, welhaast paranoïde indruk. Houdini zorgde ervoor dat het verhullen van zijn trucs een spel leek, een onderdeel van de voorstelling. Laat uw werk nooit zien voordat het af is, maar als u te veel moeite doet om het geheim te houden, bent u zoals de schilder Pontormo, die de laatste jaren van zijn leven besteedde aan het verborgen houden van zijn fresco's voor het oog van het publiek en zichzelf alleen maar tot waanzin dreef. Bewaar altijd uw gevoel voor humor.

Er zijn ook gelegenheden waarbij het de moeite waard kan zijn de innerlijke werking van uw projecten te onthullen. Het hangt helemaal af van de smaak van uw publiek en het tijdperk waarin u opereert. P.T. Barnum besefte dat zijn publiek zich bij zijn shows betrokken wilde voelen en dat ze verrukt waren als ze zijn trucs doorhadden, voor een deel misschien omdat het stilzwijgend voor gek zetten van mensen die de bronnen van hun macht verborgen hielden voor de massa aan de Amerikaanse democratische geest appelleerde. Het publiek apprecieerde tevens de humor en de eerlijkheid van de showman. Barnum ging daar zo ver in dat hij zijn eigen bedriegerijen publiceerde in zijn populaire autobiografie, geschreven toen zijn carrière op zijn hoogtepunt was.

Zolang de *gedeeltelijke* onthulling van foefjes en technieken zorgvuldig gepland is in plaats van het gevolg te zijn van een onbeheersbare behoefte om te snoeven, is ze het toppunt van slimheid. Het geeft het publiek de illusie dat het superieur en betrokken is, zelfs al blijft veel van wat u doet voor hen verborgen.

WET

31

HOUD UW MOGELIJKHEDEN VOOR U – LAAT ANDEREN SPELEN MET DE KAARTEN DIE Ú GEEFT

UITSPRAAK

Het beste bedrog is het bedrog dat anderen schijnbaar een keuze laat: uw slachtoffers hebben het idee dat ze de situatie beheersen, maar ze zijn uw marionetten. Geef anderen een keuze die altijd in uw voordeel werkt. Dwing hen keuzes te maken tussen het minste van twee kwaden, die beide uw zaak dienen. Zet hen op de hoorns van een dilemma: ze worden erop gespietst zodra ze zich bewegen.

NALEVING VAN DE WET (1)

Al aan het begin van zijn regering moest Ivan IV, later bekend als Ivan de Verschrikkelijke, een onaangename realiteit onder ogen zien: het land was hoognodig toe aan hervormingen, maar de macht ontbrak om die hervormingen door te zetten. De grootste beperking van Ivans gezag kwam van de zijde van de bojaren, de Russische vorsten die het platteland domineerden en de boerenbevolking terroriseerden.

In 1553, op drieëntwintigjarige leeftijd, werd Ivan ziek. Op bed en op het randje van de dood vroeg hij de bojaren trouw te zweren aan zijn zoon en opvolger. Sommigen aarzelden en anderen weigerden zelfs. Toen realiseerde Ivan zich dat hij geen macht over de bojaren had. Hij herstelde van zijn ziekte maar hij vergat die les nooit: de bojaren waren eropuit zijn macht te breken. En inderdaad liepen er in de jaren die volgden vele machtige bojaren over naar Ruslands grote vijanden Polen en Litouwen, waar ze hun terugkeer beraamden, en de val van de tsaar. Zelfs een van Ivans trouwste vrienden, prins Andrej Koerbsky, keerde zich plotseling tegen hem en trok in 1564 naar Litouwen, waar hij Ivans grootste vijand werd.

J.P. Morgan senior vertelde eens aan een juwelier die hij kende dat hij een paarlemoeren dasspeld wilde kopen. Net een paar weken later stuitte de juwelier op een prachtige parel. Hij zette de parel in een passende vatting en stuurde hem naar Morgan. Hij deed er een rekening van 5000 dollar bij. De volgende dag kreeg hij het pakje terug. Morgans begeleidende brief luidde: 'Ik vind de dasspeld mooi, maar de prijs staat me minder aan. Als u de ingesloten cheque van 4000 dollar accepteert, stuur dan het doosje met ongebroken zegel terug.' De woedende juwelier weigerde de cheque en stuurde de boodschapjongen met afgrijzen de deur uit. Hij opende het doosje, maar zag dat de dasspeld verdwenen was. In plaats daarvan lag er een cheque van 5000 dollar in.

GECITEERD IN: CLIFTON FADIMAN (RED.), *The Little, Brown Book of Anecdotes*, 1985

Toen Koerbsky troepen bijeenbracht voor een invasie, leek het er met de koninklijke dynastie niet al te best voor te staan. Uitgeweken edelen dreigden met een inval vanuit het westen, de Tartaren kwamen aanstormen vanuit het oosten, en de bojaren ruiden de bevolking in het binnenland op. Bovendien was het onmetelijke Rusland moeilijk te verdedigen. In welke richting Ivan ook toe zou slaan, hij zou aan de andere kant kwetsbaar zijn.

Alleen als hij de absolute macht bezat zou hij deze veelkoppige hydra kunnen bestrijden. En die macht had hij niet.

Ivan zat tot de ochtend van 3 december 1564 te piekeren. Toen zagen de Moskovieten iets merkwaardigs. Honderden sleden waren opgesteld op het plein voor het Kremlin, beladen met schatten van de tsaar en proviand voor het hele hof. Ze zagen vol ongeloof de tsaar en zijn hof op de sleden klimmen en de stad verlaten. Zonder uit te leggen waarom ging hij zich vestigen in een stad ten zuiden van Moskou. Een hele maand lang ging de stad gebukt onder onzekerheid, want de Moskovieten vreesden dat Ivan hun lot in handen had gegeven van de bloeddorstige bojaren. Winkels sloten en oproerige menigten trokken dagelijks door de straten. Eindelijk kwam er op 3 januari 1565 een brief van de tsaar waarin stond dat hij het verraad van de bojaren niet langer kon uitstaan en dat hij besloten had af te treden.

De brief werd in het openbaar voorgelezen en had een verbluffend effect: kooplieden en burgers gaven de schuld van Ivans beslissing aan de bojaren en namen bezit van de straat. Met hun woede joegen ze de adel de schrik op het lijf. Snel trok er een groep afgevaardigden van de Kerk, de prinsen en het volk naar het stadje waar Ivan hof hield en smeekten de tsaar, in naam van het heilige Rusland, terug te keren naar de troon. Ivan luisterde maar was onverzettelijk. Maar nadat hij dagenlang hun smeekbeden had aangehoord stelde hij zijn onderdanen voor de keus: of ze gaven hem absolute macht, zonder tussenkomst van de bojaren, of ze zochten een andere tsaar.

Gesteld voor de keus tussen burgeroorlog en despotie, voelde bijna iedereen in de Russische samenleving meer voor een sterke tsaar. Ivan werd teruggeroepen naar Moskou om de orde te herstellen. In februari reed hij met veel ceremonie de Russische hoofdstad weer binnen. De Russen konden nu niet meer klagen dat hij despotisch regeerde – ze hadden hem die macht zelf gegeven.

DE LEUGENAAR

Er was eens een koning van Armenië die, nieuwsgierig als hij was en op zoek naar wat afleiding, zijn herauten door het hele land zond om de volgende mededeling te doen: 'Komt dit horen! Wie onder u kan bewijzen dat hij de grootste leugenaar van Armenië is zal uit handen van Zijne Majesteit de Koning een

appel in ontvangst mogen nemen van puur goud!' Mensen van alle rang en stand, prinsen, kooplieden, boeren, priesters, rijk en arm, lang en kort, dik en dun, begonnen uit elk gehucht in het land toe te stromen naar het paleis. Er was geen gebrek aan leugenaars in het land en iedereen deed zijn verhaal aan de koning. Maar een koning heeft bijna elke leugen al eens gehoord, en geen van de leugens die hij nu hoorde kon de koning overtuigen. Hij raakte vermoeid van dit vermaak en was van plan de hele wedstrijd af te blazen zonder een winnaar aan te wijzen. Toen verscheen er voor hem een arme man in vodden met een grote aarden kruik onder zijn arm. 'Wat kan ik voor je doen?' zo vroeg Zijne Majesteit. 'Sire!' zei de arme man een klein beetje ontdaan. 'U herinnert het zich vast, u bent mij een zak goud verschuldigd, en die kom ik nu halen.' 'Je bent een mooie leugenaar, meneertje!' riep de koning uit. 'Ik ben je geen geld verschuldigd!' 'Ik een leugenaar?' vroeg de arme drommel. 'Geef me dan de gouden appel!' De koning, die begreep dat de man hem in de luren wilde leggen, begon zich in te dekken. 'Nee, nee, je bent geen leugenaar!' 'Geef me dan maar de zak met goud die u mij verschuldigd bent, sire,' zei de man. De koning zag het dilemma en hij gaf hem de gouden appel.

ARMEENSE VOLKSVERHALEN EN FABELS, OPNIEUW VERTELD DOOR CHARLES DOWNING, 1972

Uitleg

Ivan de Verschrikkelijke stond voor een vreselijk dilemma: toegeven aan de bojaren zou tot zijn ondergang leiden, maar ook een burgeroorlog zou diepe sporen nalaten. Zelfs als Ivan uit zo'n oorlog als overwinnaar te voorschijn kwam, zou het land vernietigd zijn en de verdeeldheid groter dan ooit. In het verleden had hij als oplossing een moedige, sterke zet gedaan. Nu zou zo'n zet zich echter tegen hem keren – hoe fermer hij tegen zijn vijanden op zou treden, hoe krachtiger de reacties zouden zijn.

De voornaamste zwakte van machtsvertoon is dat het haat zaait en uiteindelijk leidt tot de aantasting van uw autoriteit. Ivan, die heel creatief met macht om kon gaan, zag duidelijk dat de enige weg die naar de overwinning zou leiden een misleidende terugtrekkende beweging zou zijn. Hij zou het land niet dwingen zijn positie te kiezen, hij zou het een 'keuze' geven: hij zou aftreden – wat zeker tot anarchie zou leiden – of hij zou regeren als absoluut heerser. Om zijn zet kracht bij te zetten had hij duidelijk gemaakt dat hij liever aftrad. 'Zeg dat ik bluf,' zei hij, 'en zie wat er gebeurt.' Niemand zei dat hij blufte. Door alleen maar een maand de wijk te nemen liet hij het land even zien welke nachtmerries er zouden volgen als hij zou aftreden – invasie van de Tartaren, burgeroorlog, totale ondergang. (Dit gebeurde inderdaad allemaal na Ivans dood, in de beruchte periode van 'De grote verwarring'.)

Je terugtrekken en een moment uit beeld verdwijnen zijn klassieke wegen om de keuzes in eigen handen te houden. U geeft mensen een idee van wat er voor vreselijks gebeurt zonder u en dan biedt u ze een ‘keuze’: of ik blijf weg en jullie draaien voor de consequenties op, of ik kom terug op mijn eigen voorwaarden. In dit geval kiezen de mensen de optie die u de macht geeft omdat het alternatief te nadelig is. U dwingt ze tot een keuze, maar indirect: het lijkt alsof de keuze aan hen is. Als mensen het idee hebben dat ze iets te kiezen hebben zullen ze eerder toebijten.

NALEVING VAN DE WET (2)

Als courtisane in de Franse zeventiende eeuw vond Ninon de Lenclos dat haar leven zekere geneugten bood. Haar minnaars waren koninklijk of aristocratisch, en ze betaalden haar goed, onderhielden haar met hun geest, bevredigden haar veeleisende zinnelijke behoeften en behandelden haar bijna als hun gelijke. Zo’n leven was te verkiezen boven het huwelijk. Maar in 1643 stierf plotseling Ninons moeder; zij liet Ninon op twintigjarige leeftijd helemaal alleen achter – ze had geen familie, kreeg geen erfenis, en had niets om op terug te vallen. Ze raakte in paniek, trad in een klooster en keerde zich van haar vermaarde minnaars af. Een jaar later vertrok ze uit het klooster en ging naar Lyon. Toen ze in 1648 uiteindelijk terugkeerde naar Parijs kreeg ze meer minnaars en vrijers op bezoek dan ooit tevoren, want ze was de gevatste en meest geestrijke courtisane van haar tijd en men had haar zeer gemist.

Ninons vrijers merkten echter al snel dat ze niet meer dezelfde was. Ze stelde nieuwe eisen. De hertogen, seigneurs en prinsen die voor haar diensten wilden betalen, konden dat blijven doen, maar ze waren niet langer de baas – zij ging met hen slapen als zij daar toevallig zin in had. Hun geld bood ze slechts een mogelijkheid. Als het haar behaagde maar eens in de maand met hen te slapen, dan dienden ze daar genoegen mee te nemen.

Zij die niet wilden betalen, niet *payeur* wilden zijn, konden zich voegen bij de grote en steeds groeiende groep *martyrs* – mannen die haar hoofdzakelijk bezochten uit vriendschap, om haar scherpe humor, haar

luitspel en het gezelschap van de meest briljante geesten van de tijd, onder hen Molière, La Rochefoucauld en Saint-Évremond. Maar ook de *martyrs* – het waren Ninons eigen woorden – hadden een kans: ze koos onder hen regelmatig een *favori* uit, een man die haar minnaar werd zonder te hoeven betalen, en aan wie zij zichzelf volledig gaf, zolang ze zelf wilde – een week, een paar maanden, zelden langer. Een *payeur* kon geen *favori* worden, maar een *martyr* had ook geen enkele garantie er ooit een te zullen zijn en kon een heel leven lang afgewezen worden. De dichter Charleval bijvoorbeeld genoot nimmer van Ninons gunsten, maar hij hield niet op haar te bezoeken – hij kon niet buiten haar.

Toen de Franse *monde* deze handelwijze ter ore kwam, werd Ninon voorwerp van hevige vijandschap. Haar omkering van de positie van courtisane wekte schandaal bij de koningin-moeder en het hele hof. Zeer tot hun schrik ontmoedigde dit haar mannelijke aanhang allerminst – die nam in aantal alleen maar toe en hun verlangen werd aangewakkerd. Het werd een eer *payeur* te zijn, Ninon te helpen bij het ophouden van haar levensstijl en het continueren van haar schitterende salon, haar te begeleiden naar het theater en soms met haar te slapen als zij daar behoefte aan had. Nog gerenommeerder werden haar *martyrs*, die haar gezelschap genoten zonder ervoor te betalen en de hoop, hoe vluchtig ook, bleven koesteren dat ze op een dag haar *favori* zouden worden. De kans daarop maakte menig jonge edelman enthousiast, want het verhaal ging dat niemand Ninon overtrof in de liefdeskunst. En zo raakten velen, gehuwd en alleenstaand, jong en oud, verstrikt in haar web en kozen ze één van de mogelijkheden die zij hun presenteerde. Beide mogelijkheden waren haar geheel naar de zin.

De Duitse kanselier Bismarck, woedend over de voortdurende kritiek van Rudolf Virchow (de Duitse patholoog en liberale politicus), stuurde zijn secondanten naar de wetenschapper om hem uit te dagen voor een duel. 'Als uitgedaagde partij mag ik de wapens kiezen,' zei Virchow, 'en ik kies deze.' Hij hield twee grote en voor het oog gelijke worsten in de lucht. 'Een van deze twee,' ging hij verder, 'is besmet met dodelijke bacillen, aan de andere mankeert niets. Laat Zijne Excellentie maar beslissen welke hij wil eten, dan zal ik de andere opeten.' Bijna onmiddellijk daarop kwam het bericht dat de kanselier besloten had het duel op te zeggen.

GECITEERD IN: CLIFTON FADIMAN (RED.), T*he Little, Brown Book of Anecdotes*, 1985

Uitleg

Het leven van een courtisane bracht een hoeveelheid macht met zich mee die aan een getrouwde vrouw werd ontzegd, maar die macht had ook zijn gevaren. De man die voor haar diensten betaalde bezat haar in feite. Hij bepaalde wanneer hij haar bezocht en later zou hij haar weer verlaten. Toen ze ouder werd namen haar mogelijkheden af, want minder mannen verkozen haar. Om te vermijden dat haar leven zou eindigen in armoede moest ze fortuin vergaren terwijl ze nog jong was. De legendarische hebzucht van de courtisane weerspiegelde derhalve een praktische noodzakelijkheid, maar verminderde ook haar aantrekkingskracht, want de illusie begeerd te worden is voor mannen belangrijk. Zij raken vervreemd van hun partner als die te veel interesse voor geld toont. Toen de courtisane ouder werd keerde het lot zich tegen haar.

Ninon de Lenclos verafschuwde elke vorm van afhankelijkheid. Ze ging al vroeg min of meer op voet van gelijkheid met haar minnaars om, en ze wilde zich niet schikken naar een toestand waarin ze alleen maar slechte mogelijkheden had. Vreemd genoeg voldeed het systeem dat zij in plaats daarvan uitdacht haar vrijers net zo goed als haarzelf. De *payeurs* moesten wel betalen, maar het feit dat Ninon alleen met hen ging slapen als zij dat wilde gaf hun een opwinding die ze bij een andere courtisane nooit zouden krijgen: zij gaf zich alleen over uit verlangen. De *martyrs* vrijwaarden zich van de smet geld te betalen en dat gaf hún een soort superioriteit. Als leden van Ninons broederschap van bewonderaars maakten ze ook kans eenmaal het ultieme genot te mogen smaken haar *favori* te zijn. Ninon dwong ten slotte geen van haar vrijers in een categorie. Ze konden 'kiezen' welke kant ze wilden – een vrijheid waarmee ze een klein beetje mannelijke trots konden behouden.

De macht die voortvloeit uit het overlaten van de keuze aan anderen, hun in ieder geval die illusie te geven, is groot. Zij spelen met de kaarten die u hebt gedeeld. De alternatieven die Ivan de Verschrikkelijke bood brachten een zeker risico met zich mee – een keuze hield in dat hij zijn macht zou verliezen –, maar Ninon schiep een situatie waarin elke keuze in haar voordeel uitviel. Van de *payeurs* ontving ze het geld dat ze nodig had om

haar salon te drijven. En van haar *martyrs* kreeg ze de grootste macht: ze kon zichzelf omringen met een illuster gezelschap van bewonderaars, een ‘harem’, waaruit zij haar minnaars koos.

Het systeem was vooral afhankelijk van één kritieke factor: de mogelijkheid, hoe klein ook, dat een *martyr* eens *favori* zou worden. De illusie dat rijkdom, roem of zinnelijk genot eenmaal uw slachtoffer ten deel zullen vallen is een onweerstaanbaar lokaas dat u zeker in uw ‘mogelijkheden’ op moet nemen. Die hoop, hoe gering ook, zal mensen ertoe brengen de belachelijkste situaties voor lief te nemen, omdat de mogelijkheid van de droom open blijft. De illusie dat mensen wat te kiezen hebben, zal met een beetje geluk de meest volhardende idioot in uw glinsterende web voeren.

MACHTSMIDDELEN

Woorden als ‘vrijheid’, ‘alternatieven’, en ‘keuzes’ geven het idee van een wereld aan mogelijkheden, maar in werkelijkheid zijn de voordelen die ze brengen naar verhouding gering. Als we goed kijken brengen onze keuzes – op de markt, bij verkiezingen, op ons werk – opmerkelijke beperkingen met zich mee: het is vaak een eenvoudige keuze tussen A of B, zonder de rest van het alfabet. Zodra wij het geringste vermoeden hebben dat er iets te kiezen valt, kijken we zelden naar de ontbrekende mogelijkheden. We ‘verkiezen’ te geloven dat het spel eerlijk gespeeld wordt, en behouden onze vrijheid. We denken liever niet te veel na over onze werkelijke keuzevrijheid.

Dat wij niet bereid zijn na te denken over de beperktheid van onze keuzes komt doordat te veel vrijheid een soort angst oproept. De frase ‘onbeperkte mogelijkheden’ klinkt veelbelovend, maar onbeperkte mogelijkheden zouden ons in werkelijkheid verlammen en ons vermogen te kiezen uitschakelen. De beperktheid van keuzemogelijkheden stelt ons gerust.

Dit biedt mensen die slim en uitgekookt zijn oneindige mogelijkheden voor bedrog. Want mensen die tussen alternatieven kiezen kunnen moeilijk geloven dat ze gemanipuleerd of bedrogen worden. Ze kunnen niet zien dat

u ze een beperkte bewegingsvrijheid toestaat in ruil voor een grotere invloed op hun doen en laten. Onderdeel van uw bedrog moet dus altijd zijn het voorleggen van een beperkte hoeveelheid keuzes. Er is een gezegde dat luidt: als u een vogel zijn eigen kooi in kunt laten lopen zal hij beter zingen.

De meest voorkomende manieren om mogelijkheden te controleren zijn de volgende:

Kleur uw keuzes. Dit was een geliefde techniek van Henry Kissinger. Toen hij minister van Buitenlandse Zaken onder president Nixon was, beschouwde Kissinger zichzelf beter geïnformeerd dan zijn baas, en hij meende dat in de meeste situaties hij het best zelf een besluit kon nemen. Maar als hij zou proberen een beleid door te drukken zou hij deze notoir onzekere man misschien beledigen of woedend maken. Dus stelde Kissinger bij elke te nemen beslissing drie of vier mogelijkheden voor, en hij presenteerde ze altijd zo dat de mogelijkheid waar zijn voorkeur naar uitging ook het best uit de verf kwam. Steeds weer hapte Nixon toe en hij had niet door dat Kissinger hem steeds bracht waar hij hem wilde hebben. Dit is een sterke troef wanneer de leider onzeker is.

Dwing degene die weerstand biedt. Een van de grote problemen waar dr. Milton Erickson, een pionier in de hypnosetherapie in de jaren vijftig, zich voor gesteld zag, was de terugval. Zijn patiënten leken misschien snel te herstellen, maar hun kennelijke gevoeligheid voor de therapie verhulde een diepe weerstand: ze vervielen snel in hun oude gewoonten, gaven de therapeut de schuld en kwamen niet meer bij hem terug. Om dit te vermijden droeg Erickson tijdens sessies patiënten op terug te vallen en hij liet ze zich net zo slecht voelen als toen ze de eerste keer binnenkwamen – ze gingen weer terug naar AF. Met deze opties voor ogen ‘kozen’ de patiënten gewoonlijk ervoor niet weer terug te vallen – en dat wilde Erickson natuurlijk ook bereiken.

Deze techniek werkt goed bij kinderen en andere koppige mensen die graag ingaan tegen wat u zegt: breng ze ertoe te doen wat u wilt door hun de indruk te geven dat u het omgekeerde wilt.

Verander het speelbord. In de jaren 1860 probeerde John D. Rockefeller een monopoliepositie in de olieproductie te verwerven. Als hij kleinere oliemaatschappijen op zou kopen, zouden zij erachter komen wat hij aan het doen was en terugvechten. Maar hij begon in het geheim de spoorwegmaatschappijen te kopen die de olie vervoerden. Als hij vervolgens een oliemaatschappij probeerde over te nemen en op weerstand stuitte, bracht hij ze in herinnering dat ze afhankelijk waren van de spoorwegen. Door transport van olie te weigeren of de tarieven te verhogen kon hij hun handel ruïneren. Rockefeller veranderde het speelbord, zodat er voor de kleine olieproducenten niets anders overbleef dan zijn keuzes te volgen.

Bij deze tactiek weten uw opponenten dat ze gedwongen worden, maar dat geeft niet. De techniek is effectief tegen mensen die ten koste van alles weerstand zullen bieden.

Steeds minder mogelijkheden. De kunsthandelaar Ambroise Vollard (eind 19de eeuw) perfectioneerde deze techniek. Klanten kwamen geregeld naar Vollards winkel om wat Cézannes te bekijken. Hij liet ze dan drie schilderijen zien, liet het noemen van de prijzen achterwege en gaf de indruk weg te dommelen. De bezoekers waren dan gedwongen te vertrekken zonder een beslissing te nemen. Gewoonlijk kwamen ze de volgende dag terug om de schilderijen nog eens te zien, maar deze keer liet Vollard wat minder interessant werk zien, onderwijl de indruk gevend dat het dezelfde schilderijen waren. De verblufte klanten keken dan naar de nieuwe aanbiedingen, dachten er wat over na, en kwamen een derde maal. Weer gebeurde hetzelfde: Vollard liet schilderijen zien van nog mindere kwaliteit. Uiteindelijk beseften de klanten dat ze maar beter direct konden nemen wat hij liet zien want morgen zou hij vast met iets voor de dag komen van nog slechtere kwaliteit, misschien tegen hogere prijzen.

Een variant op deze techniek is de prijs telkens te verhogen wanneer een koper aarzelt en de volgende dag terugkomt. Dit is een goede onderhandelingstactiek bij mensen die lijden aan chronische besluiteloosheid en mensen die gevoelig zijn voor het idee dat als ze nu niet kopen, ze morgen misschien slechter af zijn.

De zwakkeling op de rand van de afgrond. De zwakken zijn het makkelijkst te manoeuvreren door hun opties te controleren. Kardinaal de Retz, de grote zeventiende-eeuwse provocateur, diende de hertog van Orléans, een zeer besluiteloos man, officieus van advies. Voordat de hertog tot actie overging moest er heel wat gebeuren – hij aarzelde, woog de mogelijkheden af en wachtte tot het laatste moment; iedereen in zijn buurt kreeg ondertussen een maagzweer. Maar de kardinaal ontdekte een manier om hem aan te pakken: hij beschreef hem allerlei gevaren en zette ze zo dik aan, dat de hertog overal om hem heen een gapende afgrond zag, behalve één kant uit, de kant waar de Retz hem naartoe wilde hebben.

Deze tactiek is vergelijkbaar met 'kleur uw keuzes', maar met de besluitelozen moet u agressiever te werk gaan. Werk op hun emoties – speel op hun angsten om hen tot handelen te dwingen. Als u redelijk tegen hen doet, vinden ze altijd een uitweg die tot uitstel leidt.

Broeders in het kwaad. Dit is een klassieke tactiek van de oplichter: u betrekt uw slachtoffers in een misdaad en schept een band van schuld met hen. Zij nemen deel aan uw bedrog, begaan een overtreding (of denken dat – zie het verhaal van Sam Geezil in deel 2 van wet 3) en zijn chantabel. Stavisky, de Franse meesteroplichter uit de jaren twintig, betrok de regering zo sterk in zijn zwendelpraktijken dat de staat hem niet durfde vervolgen en 'verkoos' hem met rust te laten. Het is vaak verstandig om de persoon die u het meest kan schaden in uw bedrog te betrekken wanneer u faalt. Hun betrokkenheid kan zijdelings zijn – door alleen maar een toespeling op hun betrokkenheid te maken zullen hun keuzes minder en hun bereidheid te zwijgen groter worden.

De hoorns van het dilemma. Dit idee wordt geïllustreerd door de plundertochten van generaal William Sherman in Georgia tijdens de Amerikaanse Burgeroorlog. Hoewel de geconfedereerden wisten in welke richting Sherman zich bewoog wisten ze nooit of hij van rechts of van links aan zou vallen want hij had zijn leger over twee vleugels verdeeld – en als de rebellen zich terugtrokken uit de ene vleugel stonden ze tegenover de andere

vleugel. Dit is de klassieke techniek van de advocaat tijdens de rechtszitting: de advocaat laat de getuigen een keuze maken tussen twee mogelijke verklaringen van een gebeurtenis, en beide verklaringen schieten een gat in hun verhaal. Ze moeten de vragen van de advocaat beantwoorden, maar wat ze ook zeggen, ze beschadigen zichzelf. Deze tactiek moet snel toegepast worden: geef de slachtoffers geen tijd na te denken over een vluchtroute. Als ze kronkelen op de hoorns van het dilemma, graven ze hun eigen graf.

Begrijp dat wanneer u in gevecht bent met uw rivalen het vaak nodig is ze te beschadigen. En als het duidelijk is dat u degene bent die hen beschadigd heeft, sta dan niet verbaasd als ze in de aanval gaan – verwacht wraak. Maar als ze denken dat ze zelf hun ongeluk over zich hebben uitgestort, zullen ze zonder slag of stoot inschikken. Toen Ivan Moskou verliet gingen de burgers akkoord met zijn eis alleen te regeren. In de jaren daarop koesterden ze minder wrok tegen hem toen hij een golf van terreur door het land liet gaan omdat ze per slot van rekening zelf hem de absolute volmacht hadden gegeven. Daarom is het altijd goed uw slachtoffers te laten kiezen welk soort vergif ze willen en uw eigen betrokkenheid in de keuze zo veel mogelijk te verhullen.

Symbool: de hoorns van de stier. De stier drijft u met zijn hoorns in de hoek – niet een hoorn, waaraan u kunt ontvluchten, maar twee. Of u naar links of naar rechts gaat – u zult in een hoorn lopen en eraan geregen worden.

Jurisprudentie: Want de wonden die mensen zichzelf vrijwillig toebrengen zijn op den duur minder pijnlijk dan de wonden die door iemand anders toegebracht zijn. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Wanneer u zelf de mogelijkheden in handen houdt, heeft dat een groot voordeel: u vermomt zich als iemand met macht die kan straffen. De tactiek

werkt daarom het best voor mensen met een onzekere machtsbasis, die niet een al te open tactiek kunnen voeren zonder achterdocht, wrok en haat te wekken. Maar zelfs in het algemeen is het zelden verstandig de indruk te wekken dat u die macht direct en zonder reserve uitoefent, hoe sterk en zeker uw positie ook is. Het is gewoonlijk eleganter en effectiever mensen de illusie te laten dat ze kunnen kiezen.

Aan de andere kant kunt u in uw eigen bewegingsvrijheid beperkt worden wanneer u de mogelijkheden van anderen beperkt. Er doen zich situaties voor waarin het in uw voordeel is uw rivalen een grotere mate van vrijheid te geven: als u ze aan het werk ziet, geeft u uzelf de mogelijkheid te spioneren, informatie te verzamelen en uw bedriegerij uit te stippelen. De negentiende-eeuwse bankier James Rothschild hield van deze methode: hij had het idee dat wanneer hij probeerde de bewegingen van zijn opponenten te controleren hij zich de kans ontnam hun strategie te volgen en een effectievere koers uit te zetten. Hoe meer vrijheid hij ze op de korte termijn gaf, des te krachtiger hij op de lange duur tegen hen op kon treden.

WET 32

BESPEEL DE FANTASIE VAN DE ANDER

UITSPRAAK

De waarheid wordt vaak gemeden omdat zij lelijk en onplezierig is. Doe nooit een beroep op waarheid en realiteit, tenzij u voorbereid bent op de woede die u zich met uw ontluistering op de hals haalt. Het leven is zo hard en ontgoochelend dat mensen die een romance in elkaar knutselen of een fantasiebeeld oproepen, fungeren als oases in een woestijn: iedereen dromt om hen heen. Er schuilt veel macht in het bespelen van de fantasie van de massa.

NALEVING VAN DE WET

Het stadstaatje Venetië was het een lange tijd zo voor de wind gegaan dat zijn burgers het idee kregen dat het lot aan hun kant stond. In de Middeleeuwen en de Renaissance groeide de republiek door haar monopolie

op de handel met het Oosten uit tot een van de rijkste steden van Europa. Onder het weldadige republikeinse bewind genoten de Venetianen vrijheden die weinig Italianen ooit gekend hadden. Toch keerde het tij plotseling, in de zestiende eeuw. Door de ontdekking van de Nieuwe Wereld werd het machtscentrum verlegd naar de Atlantische kust – naar de Spanjaarden en de Portugezen, en later naar de Hollanders en de Engelsen. Venetië kon economisch het hoofd niet boven water houden en het rijk slonk geleidelijk. De genadeklap kwam toen Cyprus, de hooggewaardeerde kolonie in de Middellandse Zee, verloren ging. In 1570 werd het eiland door de Turken op Venetië veroverd.

In Venetië gingen adellijke families bankroet en banken bezweken. Er daalde berusting op de burgers neer en een crisisstemming. Ze hadden een glorieus verleden gekend – hadden het zelf meegemaakt of er verhalen over gehoord van hun ouders. Het was vernederend te merken hoe dichtbij de jaren van voorspoed nog waren. De Venetianen geloofden dat vrouwe Fortuna een flauwe grap met hen had uitgehaald en dat de dagen van weleer spoedig zouden weerkeren. Maar wat moesten ze in de tussentijd doen?

DE UITVAART VAN DE LEEUWIN

De gade van de leeuw was dood. Zij was plots overleden En dra zag men de dieren in het koninklijk paleis Het rouwregister tekenen, want zij die dit deden, waren vermetel of, wie weet, waren ze niet goed wijs. De datum van uitvaart en de plaats waarlangs de stoet Zou gaan, werd door herauten van de koning omgeroepen. Zo zouden alle onderdanen voor een laatste groet De lieve dode kunnen zien. De maarschalk en zijn troepen Zouden de laatste eer bewijzen en het protocol Was door de koning toevertrouwd aan hoge magistraten. Zelf plengde hij zijn tranen in zijn koninklijke hol: Dit is het enige paleis dat leeuwen ooit bezaten. Men hoorde ook de hovelingen, elk naar eigen rang, Met luide stem of dof gesmoord, hun medeleven uiten. De wereld van het hof houdt paladijnen in bedwang. In vreugde en in smart gaat men zijn boekje nooit te buiten. Men kan zelfs onverschillig doen, als het de vorst behaagt, En zich als kameleon in vele kleuren tonen. Een aap die voor zijn meester danst, en mooie kleren draagt! Het is alsof één geest wel duizend lijven kan bewonen. Het lijf is stof. Descartes zegt: het lijf is mechaniek. Maar om de draad van het verhaal nu verder af te winden, Het hert deed aan de rouw niet mee en toonde dit publiek. Het kon de dood van de leeuwin bepaald niet droevig vinden. Het was een zoete wraak: zij had zijn hertejong verslonden En ook zijn vrouw, het weende niet en grijnsde zelfs tevree. Een slippendrager ging het aan de koning gauw verkonden: 'Het hert rouwt niet om de vorstin. Het spot en lacht ermee.' De woede van een koning werd door Salomon beschreven Als deze van een leeuw, verscheurend en belust op bloed. Het hert kende het boek der spreuken niet en kon niet beven Voor zijn monarch, die brulde: 'Jij, scharminkel, hoor ik goed? Jij lacht? Jij rouwt niet mee? Mijn koninklijke klauwen Zijn veel te goed voor dat profane vlees van jou.

Kom, wolven, pak het mee! Wreek zo mijn zoete vrouwe En drink zijn offerbloed, dat ik niet hebben wou!' Het hert sprak: 'Sire, wees verheugd! De rouwtijd is voorbij En het is eerder ongepast hier nog een traan te laten. Uw koninklijke gade kwam in een visioen tot mij. Gelegen in een bloemenbed begon zij plots te praten. Ik kende haar van vroeger nog, zij noemde mij haar vriend. Vriend, zei ze, huil niet meer als ik in stoet word weggedragen, Want ik ga naar de goden, ja, dat heb ik wel verdiend. Ik vond reeds in de Elyzeese velden mijn behagen, Omdat ik converseren kon met heiligen als ik. Laat mijn gemaal de koning maar een tijdje om mij wenen. De wanhoop in zijn hart doet mij, zijn vrouw, een beetje schik.' De hovelingen riepen: 'Is zij echt voor u verschenen? Een wonder!' En het hert werd in de adelstand verheven.

Als men met vleierstaal een koning maar verheugen kan, Dan leeft hij in een droom en laat u rustig leven. Hij slaat u tot ridder en raakt zelf in uw ban.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

In 1589 ging het gerucht dat ergens in de buurt een mysterieuze man, genaamd 'il Bragadino', aan wal was geklommen, een meester in de alchemie, die, naar men zei, veel rijkdom vergaard had door met behulp van een geheime substantie goud te vermeerderen. Het gerucht verspreidde zich snel, want een paar jaar eerder had een Venetiaans edelman die door Polen was getrokken uit de mond van een geleerde gehoord dat Venetië in zijn oude glorie hersteld zou worden als de stad een man kon vinden die de alchemistische kunst van het goud vermeerderen beheerste. En toen men in Venetië vernam hoeveel goud deze Bragadino bezat – hij liet de goudstukken voortdurend in zijn handen rinkelen en zijn *palazzo* stond vol gouden voorwerpen – begonnen sommigen te dromen: dankzij hem zou de stad opnieuw in bloei raken.

Leden van Venetiës meest vooraanstaande adellijke families kwamen met dat beeld voor ogen samen in Brescia, waar Bragadino woonde. Ze bezagen zijn palazzo en keken met verwondering toe bij zijn demonstraties van het maken van goud. Hij nam snuifjes schijnbaar waardeloze mineralen en veranderde ze in een paar *ounce* goudstof. De Venetiaanse senaat overwoog hem officieel naar Venetië uit te nodigen, op kosten van de stad. Toen kwam plotseling het bericht dat er meer gegadigden waren. Ook de hertog van Mantua dong naar Bragadino's diensten. De Venetianen hoorden van een prachtig feest voor de hertog in Bragadino's palazzo, waarop stoffen met gouden knopen, gouden horloges, gouden dienbladen en noem maar op

te zien waren. Ze waren bang dat Bragadino voor Mantua zou kiezen, en daarom stemde de senaat unaniem voor zijn komst naar Venetië. Ze beloofden hem al het geld dat hij nodig had om zijn luxueuze levensstijl te kunnen handhaven – als hij maar direct op hun uitnodiging inging.

Aan het eind van hetzelfde jaar arriveerde Bragadino in Venetië. Met zijn priemende donkere ogen onder zijn zware wenkbrauwen, en met twee reusachtige Engelse dogs die hem overal heen begeleidden, was zijn verschijning onheilspellend en indrukwekkend. Hij nam zijn intrek in een weelderig palazzo op het eiland Giudecca. De republiek financierde zijn banketten, zijn dure kleren en al zijn andere grillen. Er heerste een soort alchemiekoorts in Venetië. Op de hoeken van de straten stonden straatventers kolen te verkopen en distilleerkolven, blaasbalgen en handleidingen. Iedereen bedreef de alchemie – iedereen, behalve Bragadino.

De alchemist leek geen haast te hebben met het maken van het goud dat Venetië voor de ondergang moest behoeden. Vreemd genoeg namen daardoor zijn populariteit en zijn aanhang alleen maar toe. Mensen kwamen vanuit heel Europa, zelfs uit Azië om deze opmerkelijke man te ontmoeten. Maanden gingen voorbij, en giften stroomden Bragadino van alle zijden tegemoet. Maar nog steeds had hij geen teken gegeven van het wonder dat hij naar de overtuiging van de Venetianen zou verrichten. Ten slotte werden de burgers ongeduldig en vroegen zich af of ze moesten blijven wachten. Aanvankelijk waarschuwden de senatoren hem niet op te jagen – hij was een onberekenbare duivelskunstenaar, die met vleierij omgepraat moest worden. Maar eindelijk begon ook de adel ongerust te worden, en de senaat kwam onder druk te staan: de immense investering moest worden terugverdiend.

Bragadino haalde zijn neus op voor deze twijfelaars, maar hij gaf ze antwoord. Hij had in de stadsmunt de mysterieuze substantie waarmee hij goud vermeerderde al opgeborgen. Hij kon zich direct van de substantie bedienen en het goud maken, maar hoe langer het proces duurde, hoe meer goud het zou opleveren. Als het daar zeven jaar zou blijven liggen, verzegeld in een kistje, dan zou het goedje al het aanwezige goud in de munt dertig keer vermenigvuldigen. De meeste senatoren schikten zich en wilden wachten met de oogst van de goudmijn die Bragadino beloofd had. Anderen

echter waren kwaad: de man zou nu nog zeven jaar uit de stadsruif eten! En veel gewone burgers van Venetië echoden dezelfde gevoelens. Ten slotte vroegen de tegenstanders de alchemist een proeve te geven van zijn kunsten; ze wilden een flinke hoeveelheid goud, en snel.

Hooghartig antwoordde Bragadino, kennelijk toegewijd aan zijn kunst, dat Venetië in zijn ongeduld hem verraden had en daarom van zijn diensten verstoken zou zijn. Hij verliet de stad en trok eerst naar het nabijgelegen Padua, en toen, in 1590, naar München, op uitnodiging van de hertog van Beieren, die net als de stad Venetië grote rijkdom had gekend maar nu door zijn eigen spilzucht op zwart zaad zat en zijn fortuin hoopte terug te winnen met de diensten van de beroemde alchemist. Bragadino trof voor zichzelf hetzelfde arrangement als in Venetië, en alles begon van voren af aan.

Uitleg

De jonge Cyprioot Mamugnà had verscheidene jaren in Venetië gewoond voordat hij zich omtoverde in de alchemist Bragadino. Hij zag hoe de stad in de versukkeling was geraakt, hoe iedereen hoopte op een verlossing uit vooralsnog onbekende hoek. Andere charlatans waren handig in alledaagse goocheltrucjes, maar Mamugnà had inzicht in de menselijke aard. Venetië was vanaf het begin zijn doelwit. Hij reisde naar het buitenland, vergaarde wat geld met zijn alchemistenzwendel en keerde terug naar Italië, waar hij in Brescia een nering dreef. Hij verspreidde een gerucht in de overtuiging dat het Venetië zou bereiken. Vanuit de verte zou de mare van zijn roem des te indrukwekkender zijn.

Aanvankelijk gaf Mamugnà geen demonstraties om het volk te overtuigen van zijn alchemistische kunst. Zijn weelderige paleis, zijn overdadige kleren, het gerinkel van het goud in zijn handen, al deze dingen zetten meer kracht bij dan redelijke argumenten. Op deze wijze creëerde hij zijn eigen levenscyclus: zijn kennelijke rijkdom bevestigde zijn reputatie als alchemist, en daarom gaven beschermheren als de hertog van Mantua hem geld, wat hem toestond in weelde te leven, wat weer zijn reputatie als alchemist goeddeed, enzovoort. Als zijn reputatie eenmaal gevestigd was, en de hertogen en senatoren over hem gingen ruziën, ging hij over tot het

geven van een demonstratie. Maar op dat moment waren de mensen makkelijk te bedriegen: ze wilden geloven wat ze dachten te zien. De Venetiaanse senatoren die zagen hoe hij goud vermeerderde wilden het zo graag dat ze het glazen pijpje onder zijn mouw niet opmerkten. Uit dat pijpje kwam het goudstof dat hij met de mineralen vermengde. Hij was briljant en nukkig en daarom hun droomalchemist – als hij ze eenmaal geïmponeerd had, kon hij ze zo een rad voor ogen draaien.

Dat is de macht die fantasieën, vooral in tijden van schaarste en achteruitgang, op ons kunnen uitoefenen. Mensen geloven zelden dat hun problemen voortkomen uit hun eigen wandaden en stompzinnigheid. Iemand of iets anders moet er de schuld van zijn – de wereld, de goden – en verlossing moet dus ook van buiten komen. Was Bragadino naar Venetië gekomen met een gedetailleerde analyse van de oorzaken achter de economische neergang van de stad, en had hij de maatregelen genoemd die genomen moesten worden om het tij te keren, dan zou hij met de rug zijn aangekeken. De werkelijkheid was te lelijk en de maatregelen te pijnlijk – de Venetianen zouden vooral hard moeten werken, net als hun voorouders die het handelsimperium gevestigd hadden. De fantasie daarentegen – in dit geval de *romance* van de alchemie – was makkelijk te begrijpen en oneindig veel smakelijker.

Om macht te winnen moet u een bron van plezier zijn voor de mensen rondom u – en plezier putten zij uit uw spel met hun fantasie. Beloof nooit een geleidelijke lotsverbetering door hard werken. Beloof liever een reis naar de maan, of een plotselinge transformatie, of een zak met goud.

Niemand hoeft te wanhopen bekeerlingen te winnen voor de meest buitenissige stelling, als hij het in zich heeft deze met veel franje te presenteren.

DAVID HUME, 1711–1776

Als u leugens wilt verkopen die geloofd worden vertel dan niet de waarheid die toch niet geloofd wordt.

KEIZER TOKUGAWA IEYASU VAN JAPAN, 17DE EEUW

MACHTSMIDDELEN

Fantasie staat nooit helemaal op zichzelf, maar parasiteert op de sleur van alledag. Het is de beklemming van de werkelijkheid die de fantasie wortel doet schieten en doet bloeien. In het zestiende-eeuwse Venetië was de werkelijkheid malaise en prestigeverlies. De fantasie die eruit opschoot was die van het plotselinge herstel van de oude glorie door het wonder van de alchemie. Hoewel de realiteit steeds minder rooskleurig werd, doken de Venetianen onder in hun gelukkige droomwereld waarin de stad haar fabelachtige rijkdom en macht in een oogwenk herwon door stof te veranderen in goud.

Iemand die in staat is een fantasie te spinnen uit een neerdrukkende realiteit heeft toegang tot een ongekend machtspotentieel. Als u zoekt naar een fantasie die in staat is de massa te boeien, let dan op de banale waarheden die zwaar op ons allen wegen. Laat u nooit afleiden door de aantrekkelijke presentatie die mensen van zichzelf en hun leven geven. Zoek en graaf naar wat hen werkelijk gevangen houdt. Als u dat eenmaal vindt, hebt u een magische sleutel in handen tot ongelooflijk veel macht.

Hoewel tijden en mensen veranderen, kunnen we een aantal neerdrukkende feiten registreren die van alle tijden zijn, en onderzoeken welke mogelijkheden tot beïnvloeding ze bieden.

De werkelijkheid: verandering gaat langzaam. Je moet er hard voor werken, geluk hebben, jezelf behoorlijk opofferen, en veel geduld hebben.
De fantasie: Een plotselinge ommekeer zal een radicale wending geven aan je geluk, zonder dat je er harder voor moet werken, jezelf moet opofferen en er tijd in moet investeren.

Dit is natuurlijk de fantasie bij uitstek van de charlatans onder ons die heden ten dage op buit uit zijn, en het was de sleutel tot Bragadino’s succes. Beloof een grote ommekeer – van arm naar rijk, van ziek naar gezond, van ellendig naar euforisch – en u zult uw volgelingen hebben.

Hoe werd de grote zestiende-eeuwse Duitse kwakzalver Leonhard Thurneisser de hofarts van de keurvorst van Brandenburg zonder medicijnen gestudeerd te hebben? Hij amputeerde niet, verrichtte geen

aderlatingen, en diende geen smerige purgeermiddelen toe (de artsenij van zijn dagen bestond hieruit), maar Thurneisser gaf zoete elixers en beloofde directe genezing. Bij modegevoelige hovelingen was vooral zijn oplossing van ‘drinkbaar goud’ in trek, die een vermogen kostte. Als je werd overvallen door een of andere duistere ziekte, raadpleegde Thurneisser je horoscoop en schreef een talisman voor. Wie kon een dergelijke fantasie weerstaan – gezondheid en welzijn zonder een centje pijn!

De werkelijkheid: de maatschappij kent haar scherp gedefinieerde codes en stelt haar eigen grenzen. We begrijpen deze grenzen en weten dat we ons dag in dag uit in dezelfde vertrouwde kringen ophouden.
De fantasie: We kunnen een heel nieuwe wereld binnengaan met andere codes en de belofte van avontuur.

In de beginjaren van de achttiende eeuw gonsde het in Londen van geruchten over een mysterieuze vreemdeling, een jongeman met de naam George Psalmanazar. Hij kwam aanvaren uit een voor Engelse begrippen fantastisch land, het eiland Formosa (tegenwoordig Taiwan), voor de kust van China. De universiteit van Oxford trok Psalmanazar aan om de taal van het eiland te doceren. Een paar jaar later vertaalde hij de bijbel in het Formosaans, en schreef daarop een boek – direct een bestseller – over de geschiedenis en aardrijkskunde van Formosa. Bij de Engelse koninklijke familie was hij kind aan huis, en overal waar hij kwam onderhield hij zijn gastheren met wonderlijke verhalen van zijn moederland met zijn vreemde gebruiken.

Nadat Psalmanazar was overleden bleek echter uit zijn testament dat hij een Fransman was met een rijke fantasie. Alles wat hij over Formosa had verteld – het alfabet, de taal, de literatuur, de hele cultuur van het eiland – had hij uit de duim gezogen. Hij had de onwetendheid van de Engelse bevolking uitgebuit en een fraai verhaal verzonnen dat tegemoetkwam aan hun verlangen naar het exotische en vreemde. De strenge controle van de Engelse cultuur op gevaarlijke dromen onder het volk gaf hem de kans om hun fantasieën uit te buiten.

Fantasieën over het exotische hebben natuurlijk ook al heel snel een seksuele component. Die mag overigens niet te direct zijn, want het lichamelijke stoort de kracht van de fantasie. Men kan het zien, aanraken en het vermoeid terzijde schuiven – het lot van de meeste courtisanes. De lichamelijke charmes van de geliefde doen de meester alleen maar uitzien naar meer en andere geneugten, naar een nieuwe schoonheid om te aanbidden. Om macht over de geesten te krijgen, moet de fantasie tot op zekere hoogte onvervuld blijven, letterlijk onwerkelijk zijn. De danseres Mata Hari bijvoorbeeld, wier verleidelijke ster in het Parijs van voor de Eerste Wereldoorlog fier aan het firmament schitterde, zag er eigenlijk nogal gewoontjes uit. Haar invloed had ze te danken aan de fantasie die ze om zich heen wist te creëren van een vreemd en exotisch, ondoordringbaar en raadselachtig wezen. Het taboe dat zij doorbrak lag niet zozeer op seksueel gebied als wel op het gebied van sociale codes.

Een andere vorm van de exotische fantasie buit de hoop uit verlost te worden van de dagelijkse rompslomp. Specialisten in bedrog zinspelen graag op het deprimerende werk van alledag, op het gebrek aan avontuur. Hun bedenksels zouden kunnen gaan over het opgraven van een verloren gewaande Spaanse schat, inclusief de betrokkenheid van een verleidelijke Mexicaanse señorita en een verband met de president van een of ander Zuid-Amerikaans land – alles wat maar een uitweg uit de dagelijkse sleur biedt.

De werkelijkheid: de maatschappij is gefragmenteerd en vol conflicten.
De fantasie: mensen komen samen in een mystieke vereniging van geesten.

In de jaren twintig maakte oplichter Oscar Hartzell snel fortuin met een eeuwenoude zwendel rondom Francis Drake. Het kwam erop neer dat hij iedere sukkel die toevallig Drake heette een aanzienlijk deel van de verdwenen ‘schat van Drake’ beloofde. Hartzell wist natuurlijk waar de schat verborgen was. Duizenden mensen uit de hele Midwest nam hij zo in het ootje. Hartzell zette zelfs een kruistocht op touw tegen de regering en tegen ieder ander die de rechtmatige eigenaren hun deel van de schat van Drake

onthield. Er ontstond een mystieke band tussen de onderdrukte Drakes, met emotionele bijeenkomsten en optochten. Wanneer u mensen een dergelijke band in het vooruitzicht stelt, vergaart u veel macht, maar het is een explosieve macht die zich makkelijk tegen u kan keren. Dit is een fantasie waar demagogen op inspelen.

De werkelijkheid: dood. De doden komen niet terug, gedane zaken nemen geen keer. De fantasie: een plotselinge wending in deze onverdraaglijke gang van zaken.

Deze list kent veel varianten, maar moet met veel overleg en subtiliteit worden uitgevoerd.

De schoonheid en het belang van de kunst van Vermeer zijn onbetwist, maar hij heeft maar weinig geschilderd. Toch verschenen er in de jaren dertig opeens onbekende Vermeers op de markt. De hulp van deskundigen werd ingeroepen om de doeken op hun echtheid te toetsen, en zij verklaarden dat ze echt waren. Het bezit van de nieuwe Vermeers zou de kroon op het oeuvre van elke collectioneur zijn. Het was als de wederopstanding van Lazarus: op een merkwaardige manier was Vermeer nieuw leven ingeblazen. Het verleden had een wending genomen.

Pas later werd duidelijk dat de nieuwe Vermeers het werk waren van de Nederlandse vervalser van middelbare leeftijd Han van Meegeren. Hij had juist Vermeer gekozen omdat hij iets van de volksfantasie begreep: de schilderijen zouden echt lijken omdat het publiek, en ook de deskundigen, zo graag wilden dat ze echt waren.

Bedenk: de sleutel tot de fantasie is afstand. Afstand bergt verlokking en belofte in zich zonder problemen op te roepen. Wat u biedt moet onbereikbaar zijn. Zorg ervoor dat het nooit drukkend en bekend wordt. Het wonder in de verte wijkt als de sukkel in de buurt komt. Wees nooit te direct in de beschrijving van de fantasie – hou het vaag. Als smeder van fantasieën moet u het slachtoffer dichtbij genoeg laten komen om iets te zien en in verleiding te komen, maar hou hem zo ver weg dat hij blijft dromen en verlangen.

Symbool: de maan – onbereikbaar, altijd veranderend van vorm, verdwijnend en weer verschijnend. We kijken ernaar, fantaseren, verbazen ons en smachten – nooit bekend, altijd goed voor een droom. Geef nooit het voor de hand liggende. Beloof de maan.

Jurisprudentie: Een leugen is een lokmiddel, een bedenksel, dat door de fantasie kan worden verfraaid. Hij kan gekleed gaan in mystieke gewaden. De waarheid is koud, sober, niet makkelijk te verstouwen. Een leugen ligt beter op de tong. De meest gehate persoon van de wereld is iemand die altijd de waarheid vertelt, die nooit eens zijn fantasie laat gaan… Ik vond het interessanter en nuttiger te fantaseren dan om de waarheid te vertellen. (Joseph Weil alias 'The Yellow Kid', eind negentiende/begin twintigste eeuw)

OMKERING VAN DE WET

Al kan het aanboren van de fantasie van de massa macht opleveren, er schuilt ook gevaar in. In fantasie zit doorgaans een spelelement – het publiek heeft half in de gaten dat het wordt beetgenomen, maar houdt de droom toch in stand, genietend van het vermaak en de tijdelijke afleiding die u biedt. Hou het daarom licht – kom nooit te dicht bij het punt waar er resultaten van u worden verwacht. Dat punt kan buitengewoon gevaarlijk zijn.

Nadat Bragadino zich in München gevestigd had merkte hij dat de nuchtere Beieren veel minder vertrouwen hadden in de alchemie dan de temperamentvolle Venetianen. Alleen de hertog schonk hem vertrouwen, want Bragadino moest hem verlossen uit de hopeloze rotzooi waar hij in verzeild was geraakt. Toen Bragadino weer begon met zijn spelletje van wachten en ondertussen giften in ontvangst nam en om geduld vroeg, werd het publiek boos. Geld vloeide rijkelijk, maar ze zagen geen resultaat. In 1592 vroegen de Beieren gerechtigheid en dat draaide erop uit dat Bragadino aan de galg kwam te bungelen. Net als voorheen had hij beloften gedaan die hij niet inloste, maar dit keer had hij de voorkomendheid van zijn gastheren

verkeerd ingeschat. Hij kon hun fantasie niet vervullen en dat werd hem fataal.

Een laatste punt: maak nooit de fout te denken dat een fantasie altijd fantastisch is. De fantasie botst met de werkelijkheid, maar de werkelijkheid is soms zo theatraal en gestileerd, dat fantasie een verlangen naar eenvoudige dingen wordt. Het beeld dat Abraham Lincoln bijvoorbeeld van zichzelf schiep, dat van de plattelandsadvocaat van de gestampte pot, maakte hem tot president van de gewone man.

P.T. Barnum had succes met de act van Tom Thumb, de dwerg die zich in de kleren van beroemde helden uit het verleden, zoals Napoleon, stak, om hen vervolgens onderuit te halen. De voorstelling verrukte iedereen, inclusief koningin Victoria, doordat een beroep gedaan werd op de fantasie van die tijd: men had genoeg van die ijdele leiders uit de geschiedenis. Tom Thumb draaide het normale patroon van de fantasie om: het vreemde en onbekende werd niet geïdealiseerd maar geridiculiseerd. Maar de act bleef helemaal binnen de regels, want het onderliggende idee was dat een eenvoudig man zonder zorgen is, en gelukkiger en machtiger dan de rijken.

Zowel Lincoln als Tom Thumb speelden de gewone man maar hielden zorgvuldig afstand. Als u dit soort fantasieën wilt bespelen, moet u zorgvuldig afstand bewaren en uw publieke masker niet zo gewoontjes laten worden dat niemand er zijn fantasie op projecteren kan.

WET
33

ZOEK VOOR DE ANDER DE DUIMSCHROEF DIE HEM PAST

UITSPRAAK

Iedereen heeft een zwakke plek, een bres in de vestingmuur. Die zwakke plek is meestal een onzekerheid, een onbeheersbare emotie of behoefte; het kan ook een stiekem pleziertje zijn. Hoe dan ook, eenmaal gevonden is het een duimschroef die u tot úw voordeel kunt aandraaien.

HET VINDEN VAN DE DUIMSCHROEF: EEN STRATEGISCH PLAN DE CAMPAGNE

We hebben allemaal onze weerstanden. We zijn voortdurend in wapenrusting gehuld om ons te verdedigen tegen veranderingen en het

opdringerige optreden van vrienden en rivalen. We willen niets liever dan met rust gelaten worden om dingen op onze eigen manier te doen. Voortdurend tegen deze weerstanden stormlopen zal u een heleboel energie kosten. Een van de belangrijkste dingen echter die u zich wat mensen betreft moet realiseren, is dat ze allemaal een zwakke plek hebben, een stukje in hun psychische wapenrusting dat geen weerstand biedt, dat meegeeft als u het vindt en erop drukt. Sommige mensen tonen hun zwakheden openlijk, andere verbergen ze. Degenen die ze verbergen, zijn vaak degenen die het doeltreffendst overwonnen kunnen worden juist door die ene kier in hun wapenrusting.

Houd hij het voorbereiden van uw aanval de volgende beginselen in gedachten:

IRVING LAZAR

[Hollywood-superagent] Irving Paul Lazar wilde [studiomagnaat] Jack L. Warner eens een stuk verkopen. 'Ik heb vandaag een lang gesprek met hem gehad,' vertelde Lazar [aan scenarioschrijver Garson Kanin], 'maar ik heb het niet genoemd, ik ben er niet eens over begonnen.' 'Waarom niet?' vroeg ik.
'Omdat ik wil wachten tot het volgend weekend, wanneer ik naar Palm Springs ga.' 'Dat snap ik niet.' 'Nee? Ik ga elk weekend naar Palm Springs, maar Warner gaat komend weekend niet. Hij heeft een voorvertoning of zo. Hij gaat er dus pas het weekend daarna naartoe en dan begin ik erover.' 'Irving, ik snap er steeds minder van.' 'Luister,' zei Irving ongeduldig, 'ik weet wat ik doe. Ik weet hoe ik Warner moet bespelen. Dit is spul waarmee hij in zijn maag zit, dus moet ik hem hard en onverwachts aanpakken om goedkeuring te krijgen.' 'Maar waarom Palm Springs?'
'Omdat hij in Palm Springs elke dag naar de baden in The Spa gaat. En daar ga ik naartoe als hij er is. Nu heeft Jack iets: hij is tachtig, hij is ontzettend ijdel en hij heeft niet graag dat ze hem naakt zien. Dus wanneer ik hem in The Spa naakt aanklamp – ik bedoel, hij is naakt – nou ja, ik ben ook naakt, maar mij kan het niet schelen wie me ziet. Hem wel. En ik loop naakt naar hem toe en begin met hem te praten over dit stuk en hij zal ontzettend gegeneerd zijn […] En hij zal van me af willen en de makkelijkste manier is om ja te zeggen, want hij weet, als hij nee zegt, laat ik hem niet meer los en blijf erover aan de gang en geef het niet op. Dus om van me af te zijn, zal hij waarschijnlijk ja zeggen.'
Twee weken later las ik dat Warner Brothers dit speciale stuk had aangekocht. Ik belde Lazar en vroeg hoe hij het voor mekaar had gekregen. 'Hoe denk je?' vroeg hij. 'In mijn nakie… precies zoals ik gezegd had.'

GARSON KANIN, *Hollywood*, 1974

Let op gebaren en onbewuste signalen. Zoals Sigmund Freud opmerkte: 'Geen sterveling kan een geheim bewaren. Als zijn lippen zwijgen, babbelt

hij met zijn vingertoppen; verraad sijpelt uit al zijn poriën.' Dit is een essentieel gegeven bij het zoeken naar iemands zwakke plek – deze blijkt uit schijnbaar onbelangrijke gebaren en ondoordachte woorden.

De sleutel is niet alleen waarnáár u zoekt, maar hóé u zoekt. Gesprekken over koetjes en kalfjes vormen de rijkste bron van zwakheden; oefen uzelf dus in luisteren. Begin met altijd geïnteresseerd te lijken – de schijn van een meelevend oor zal iedereen aansporen tot praten. Een foefje dat vaak door de negentiende-eeuwse Franse staatsman Talleyrand werd gebruikt bestaat erin dat u doet alsof u uw hart bij de ander uitstort, een geheim met hem deelt. Dit kan volledig verzonnen zijn of echt, maar van weinig belang voor u – waar het om gaat is dat het uit het hart schíjnt te komen. Meestal lokt dit een reactie uit die even openhartig is als de uwe, maar wel oprechter – een reactie die een zwakke plek blootlegt.

Als u vermoedt dat iemand een bepaalde zwakke plek heeft, zoek er dan indirect naar. Als u bijvoorbeeld voelt dat iemand behoefte heeft aan liefde, vlei hem dan openlijk. Als hij uw complimenten, hoe doorzichtig ook, slikt, bent u op het goede spoor. Train uw oog voor details – hoe iemand een fooi geeft, wat hem in verrukking brengt, de verborgen boodschap in kleren. Zoek andermans idolen, de dingen die hij aanbidt en waarvoor hij alles overheeft – misschien kunt u zijn fantasieën waarmaken. Denk eraan: aangezien we allemaal onze zwakheden proberen te verbergen, valt er weinig te leren van ons bewuste gedrag. Wat u wilt weten is wat naar buiten sijpelt in de kleinigheden die zich aan onze bewuste waarneming onttrekken.

Zoek het hulpeloze kind. De meeste zwakheden ontstaan in de jeugd, voordat het ego zijn aanvullende verdedigingswerken optrekt. Misschien werd het kind op een bepaald gebied vertroeteld of verwend of misschien is een bepaalde emotionele behoefte onvervuld gebleven; naarmate hij of zij ouder wordt, wordt het tekort misschien begraven, maar het verdwijnt nooit. Wanneer u op de hoogte bent van een uit de jeugd overgebleven behoefte, hebt u een machtige sleutel tot iemands zwakheden in handen.

Eén teken van zo'n zwakke plek is, dat iemand zich vaak kinderlijk gedraagt als u hem aanraakt. Let dan op eventueel gedrag dat de betrokkene ontgroeid zou moeten zijn. Als uw slachtoffers of rivalen als kind iets belangrijks te kort zijn gekomen, zoals steun van de ouders, geef ze dat dan, of een surrogaat ervan. Als ze een heimelijke voorkeur onthullen, een stiekeme lust, voorzie er dan in. In beide gevallen zullen ze u niet kunnen weerstaan.

Zoek naar contrasten. Een openlijk tentoongespreide eigenschap verbergt vaak het tegendeel. Mensen die dapper doen, zijn vaak laf; achter preuts gedrag kan een wellustige ziel schuilgaan; benepen mensen schreeuwen vaak om avontuur; verlegen mensen snakken naar aandacht. Door achter het uiterlijk te zoeken zult u andermans zwakheden vaak vinden in het tegendeel van de eigenschappen die ze u tonen.

Zoek de zwakke schakel. Bij uw zoektocht naar zwakke plekken is het *wat* soms minder belangrijk dan het *wie*. In de moderne versie van het hof is er achter de schermen vaak iemand die veel macht heeft, enorm veel invloed uitoefent op de persoon die van buitenaf gezien aan de top staat. Deze verborgen machtsmakelaars zijn de zwakke schakel van de groep: verwerf hun gunst en u hebt indirect invloed op de koning. Anderzijds is er zelfs in een groep mensen die schijnbaar als één persoon optreedt – bijvoorbeeld wanneer een groep die wordt aangevallen de gelederen sluit om zich tegen een buitenstaander te verweren – altijd een zwakke schakel in de ketting. Zoek degene die onder druk zal bezwijken.

Vul de leemte. De twee belangrijkste leemten zijn onzekerheid en ontevredenheid. De onzekeren vallen voor elke vorm van sociale bevestiging; wat de chronisch ontevredenen betreft, zoek naar de wortels van hun ontevredenheid. De onzekeren en ontevredenen zijn degenen die hun zwakheden het slechtst kunnen verbergen. Het vermogen om hun emotionele leemten te vullen is een grote en onuitputtelijke bron van macht.

Voed onbeheersbare emoties. De onbeheersbare emotie kan een paranoïde angst zijn – een gezien de situatie onevenredige angst – of een lage drijfveer, zoals wellust, hebberigheid, ijdelheid of haat. Mensen die aan zulke emoties ten prooi zijn, kunnen zich vaak niet beheersen; u kunt dat voor hen doen.

NALEVING VAN DE WET

Casus 1

In 1615 hield de dertigjarige bisschop van Luçon, de latere kardinaal Richelieu, een toespraak tot vertegenwoordigers van de drie standen in Frankrijk, de geestelijkheid, de adel en de burgerij. Richelieu was gekozen als woordvoerder namens de geestelijkheid, een enorme verantwoordelijkheid voor een nog jong en niet bijzonder bekend man. In alle belangrijke kwesties van die tijd volgde de toespraak de lijn van de Kerk. Tegen het eind echter deed Richelieu iets wat niets met de Kerk maar wel alles met zijn carrière te maken had. Hij wendde zich tot de troon van de vijftienjarige koning Lodewijk XIII en tot de koningin-moeder, Maria De' Medici, die naast Lodewijk zat als regentes van Frankrijk tot haar zoon meerderjarig was. Iedereen verwachtte dat Richelieu de gebruikelijke vriendelijke woorden tot de jonge koning zou richten, maar in plaats daarvan keek hij rechtstreeks en alleen naar de koningin-moeder. Hij besloot zijn toespraak zelfs met een lange, kruiperige lofzang op haar, zo gloedvol, dat sommigen binnen de Kerk zich zelfs gekwetst voelden. De glimlach op het gezicht van de koningin toen ze Richelieus loftuitingen aanhoorde, was echter onvergetelijk.

DE LEEUW, DE GEMS EN DE VOS

Een leeuw zat een gems achterna in een dal. Hij had hem bijna te pakken en keek met begerige blikken uit naar een zekere en bevredigende maaltijd. Het leek erop dat het slachtoffer onmogelijk kon ontsnappen, want een diep ravijn leek zowel jager als prooi de weg te versperren. Maar de lichtvoetige gems verzamelde al zijn krachten, schoot als een pijl uit de boog over de kloof en bleef op de rots aan de overkant stilstaan. Onze leeuw bleef met een ruk staan. Op dat moment echter bleek een vriend van hem in de buurt te zijn. Die vriend was de vos.
'Wat!' zei deze. 'Is het mogelijk dat jij, met je kracht en behendigheid, onderdoet voor een zwakke gems?

Je hoeft maar te willen en je kunt wonderen verrichten. Het ravijn mag dan diep zijn, maar als je het serieus meent, weet ik zeker dat je eroverheen komt. Je kunt gerust vertrouwen op mijn belangeloze vriendschap. Ik zou je leven niet aan gevaar blootstellen als ik me niet zo goed bewust was van je kracht en bedrevenheid.'

Het bloed van de leeuw begon te kriebelen en te koken in zijn aderen. Hij stortte zich uit alle macht in de leegte. Maar hij kon de kloof niet overbruggen, tuimelde halsoverkop naar beneden en werd gedood door de val. En wat deed toen zijn goede vriend? Voorzichtig zocht hij zich een weg naar de bodem van het ravijn en daar, in de open ruimte en de vrije lucht, ziende dat de leeuw nu geen behoefte had aan vleierij of gehoorzaamheid, ging hij aan de slag om zijn dode vriend de laatste eer te betuigen en knaagde in een maand zijn botten schoon.

IVAN KRYLOV, 1768–1844, *Fabels*

Een jaar later benoemde de koningin-moeder Richelieu tot minister van Buitenlandse Zaken, een ongelooflijk succes voor de jonge bisschop. Hij verkeerde nu binnen de hoogste kringen van de macht en bestudeerde het functioneren van het hof alsof het een uurwerk was. Een Italiaan, Concini, was de favoriet van de koningin, beter gezegd haar minnaar, een rol die hem misschien wel de machtigste man van Frankrijk maakte. Concini was ijdel en fatterig en Richelieu bespeelde hem perfect, zette zich voor hem in alsof híj de koning was. Binnen enkele maanden was Richelieu een van Concini's gunstelingen. In 1617 echter gebeurde er iets dat alles op zijn kop zette: de jonge koning, die tot dusver alle tekenen van een idioot had vertoond, liet Concini vermoorden en diens belangrijkste medewerkers gevangennemen. Daarmee nam Lodewijk in één klap de teugels van het land in handen en zette de koningin-moeder aan de kant.

Had Richelieu zijn hand overspeeld? Hij had op vertrouwelijke voet gestaan met zowel Concini als Maria De' Médici, wier adviseurs en ministers nu allemaal uit de gunst waren; sommigen waren zelfs gearresteerd. De koningin-moeder zelf werd in het Louvre opgesloten, nagenoeg als gevangene. Richelieu liet geen tijd verloren gaan. Al liet iedereen Maria De' Médici in de steek, hij zou achter haar blijven staan. Hij wist dat Lodewijk zich niet van haar kon ontdoen, want de koning was nog erg jong en was altijd uitermate aan haar gehecht geweest. Als Maria's enig overgebleven machtige vriend vervulde Richelieu de waardevolle functie van verbindingsman tussen de koning en diens moeder. In ruil daarvoor

verwierf hij haar bescherming en overleefde hij niet alleen de paleisrevolutie, maar werd er zelfs beter van. In de loop van de daaropvolgende jaren werd de koningin-moeder steeds afhankelijker van hem en in 1622 beloonde ze hem voor zijn trouw: door tussenkomst van haar bondgenoten in Rome werd Richelieu bevorderd tot de machtige rang van kardinaal.

In 1623 kwam koning Lodewijk in de problemen. Hij had niemand op wiens advies hij kon vertrouwen en hoewel hij inmiddels een jongeman was in plaats van een kind, bleef hij kinderlijk van geest en staatszaken vielen hem zwaar. Nu hij de troon had veroverd, was Maria niet langer regentes en had in theorie geen enkele macht, maar haar zoon luisterde nog steeds naar haar en ze bleef hem maar voorhouden dat Richelieu zijn enige mogelijke redder was. Aanvankelijk wilde Lodewijk er niets van weten – hij had een hartgrondige hekel aan de kardinaal en tolereerde hem slechts uit liefde voor Maria. Uiteindelijk echter, geïsoleerd binnen het hof en verlamd door zijn besluiteloosheid, gaf hij toe en benoemde Richelieu tot zijn eerste raadsman en later eerste minister.

Nu had Richelieu Maria De' Médici niet langer nodig. Hij staakte zijn bezoeken aan haar, hield zich doof voor haar meningen, argumenteerde zelfs met haar en bestreed haar wensen. Hij concentreerde zich op de koning en maakte zich onmisbaar voor zijn nieuwe baas. Alle voorgaande eerste ministers, vol begrip voor de kinderlijkheid van de koning, hadden geprobeerd hem in de luwte te houden; de sluwe Richelieu bespeelde hem anders, zette hem weloverwogen aan tot het ene ambitieuze plan na het andere, zoals een kruistocht tegen de hugenoten en ten slotte een langdurige oorlog met Spanje. Door deze grootse plannen werd de koning alleen maar steeds afhankelijker van zijn machtige eerste minister, de enige die de orde in het rijk kon handhaven. En zo regeerde Richelieu, de zwakheid van de koning uitbuitend, de daaropvolgende achttien jaar en kneedde Frankrijk overeenkomstig zijn eigen visie, verenigde het en maakte het tot een sterke Europese mogendheid gedurende vele eeuwen.

DE KLEINE DINGEN TELLEN

Met het verstrijken van de tijd begon ik naar kleine zwakheden te zoeken […] Het zijn de kleine dingen die tellen. Op een keer bewerkte ik de directeur van een grote bank in Omaha. De [pseudo-]transactie had betrekking op de aankoop van de tramlijn van Omaha, inclusief een brug over de Mississippi. Mijn zogenaamde opdrachtgevers waren Duitsers en ik moest onderhandelen met Berlijn. In afwachting van nieuws bracht ik mijn valse mijnaandelen ter sprake. Omdat deze man rijk was, besloot ik hoog in te zetten […] Intussen speelde ik golf met de bankier, bezocht hem thuis en ging met hem en zijn vrouw naar de schouwburg. Hij toonde weliswaar enige belangstelling voor mijn aandelentransactie, maar was nog niet overtuigd. Ik had het zover opgedreven dat er een investering van 1 250 000 dollar vereist was. Daarvan zou ik 900 000 dollar inbrengen en de bankier 350 000 dollar. Maar nog steeds aarzelde hij. Op een avond, toen ik bij hem thuis at, had ik parfum op – 'April Violets' van Coty. Het werd indertijd niet verwijfd gevonden voor een man om een vleugje parfum te gebruiken. De vrouw van de bankier vond het heerlijk. 'Waar hebt u die vandaan?' vroeg ze.
'Het is een zeldzame melange,' zei ik, 'speciaal voor mij gemaakt door een Franse parfumeur. Vindt u hem lekker ruiken?' 'Heerlijk,' antwoordde ze. De volgende dag doorzocht ik mijn spullen en vond twee lege flesjes. Ze kwamen uit Frankrijk, maar waren leeg. Ik ging naar een warenhuis in het centrum en kocht driehonderd milliliter 'April Violets' van Coty. Deze schonk ik over in de twee Franse flesjes, verzegelde ze zorgvuldig en verpakte ze in cadeaupapier. Die avond ging ik bij de bankier thuis aan en schonk de twee flesjes aan zijn vrouw. 'Ze zijn speciaal voor me gemaakt in Keulen,' vertelde ik haar. Daags daarna kwam de bankier naar mijn hotel. Zijn vrouw was helemaal weg van het parfum. Ze vond het de heerlijkste, meest exotische geur die ze ooit had gebruikt. Ik vertelde de bankier niet dat hij in Omaha zoveel kon krijgen als hij maar wilde. 'Ze zei,' voegde de bankier eraan toe, 'dat ik geluk had met een zakenpartner zoals jij.' Van toen af veranderde zijn houding, want hij vertrouwde blindelings op het oordeel van zijn vrouw […] Hij werd 350 000 dollar lichter gemaakt. Dit, tussen haakjes, was mijn hoogste [zwendel]opbrengst.

'Yellow Kid' Weil in: *The Con Game and 'Yellow Kid' Weil: The Autobiography of the Famous Con Artist as Told to W.T. Brannon*, 1948

Uitleg

Richelieu beschouwde alles als een militaire campagne en niets was belangrijker voor hem dan het ontdekken en onder druk zetten van de zwakheden van zijn vijanden. Al tijdens zijn toespraak in 1615 zocht hij naar een zwakke schakel in de keten van de macht en hij zag dat het de koninginmoeder was. Niet dat Maria zichtbaar zwak was – ze regeerde zowel Frankrijk als haar zoon – maar Richelieu zag dat ze in wezen een onzekere vrouw was, die voortdurend mannelijke aandacht behoefde. Hij overlaadde haar met genegenheid en respect en likte zich zelfs in bij haar gunsteling Concini. Hij wist dat er een dag zou komen dat de koning het roer zou overnemen, maar onderkende ook dat Lodewijk zielsveel van zijn moeder hield en in relatie tot haar altijd een kind zou blijven. Om Lodewijk te

beheersen moest hij dan ook niet diens gunst zien te verwerven, die van de ene dag op de andere kon veranderen, maar invloed krijgen op diens moeder, voor wie zijn genegenheid nooit zou veranderen.

Toen Richelieu zijn begeerde positie – eerste minister – eenmaal had, ontdeed hij zich van de koningin-moeder en wendde zich tot de volgende zwakke schakel in de ketting: het karakter van de koning. Een deel van Lodewijk zou altijd een hulpeloos kind blijven dat behoefte had aan een hoger gezag. Op basis van de zwakheid van de koning vestigde Richelieu zijn eigen macht en roem.

Denk eraan: wanneer u aan het hof komt, zoek dan naar de zwakke schakel. Degene die de macht heeft is vaak niet de koning of de koningin: het is iemand achter de schermen – de favoriet, de gemaal of gemalin of zelfs de hofnar. Die persoon heeft misschien meer zwakke plekken dan de koning zelf, doordat zijn macht afhangt van allerlei grillige factoren, die hij niet in de hand heeft.

Tot slot: wanneer u te maken hebt met hulpeloze kinderen die geen besluit kunnen nemen, speel dan in op hun zwakheden en zet ze aan tot stoutmoedige avonturen. Ze zullen dan nog meer op u moeten bouwen, want u wordt de volwassene op wie ze vertrouwen om hen uit de nesten te halen en in veiligheid te brengen.

Casus 2

In december 1925 keken gasten van het meest pretentieuze hotel van Palm Beach, Florida, belangstellend toe toen er een mysterieuze man arriveerde in een Rolls-Royce, bestuurd door een Japanse chauffeur. De daaropvolgende dagen bestudeerden ze deze knappe man, die met een elegante wandelstok rondliep, op elk uur van de dag telegrammen ontving en slechts korte gesprekken voerde. Hij was een graaf, hoorden ze, graaf Victor Lustig, afkomstig uit een van de rijkste geslachten van Europa – maar dat was alles wat ze te weten kwamen.

Stelt u zich hun verbazing voor toen Lustig op zekere dag op een van de minst vooraanstaande gasten van het hotel toe liep, een zekere Herman Loller, de directeur van een machinefabriek, en een gesprek met hem

aanknoopte. Loller had pas onlangs fortuin gemaakt en sociale contacten leggen was erg belangrijk voor hem. Hij voelde zich vereerd en lichtelijk geïntimideerd door deze man van de wereld, die perfect Engels sprak met een licht buitenlands accent. In de loop van de daaropvolgende dagen raakten de twee bevriend.

Loller nam natuurlijk het grootste deel van het gesprek voor zijn rekening en op een avond bekende hij dat zijn bedrijf slecht draaide en dat hem nog meer problemen te wachten stonden. Lustig op zijn beurt vertrouwde zijn nieuwe vriend toe dat ook hij ernstige geldproblemen had – het landgoed van zijn familie en al zijn bezittingen waren door de communisten geconfisqueerd. Hij was te oud om een vak te leren en te gaan werken. Gelukkig had hij een oplossing gevonden – een ‘geldmachine’. ‘Maak je vals geld?’ fluisterde Loller half geschokt. Nee, antwoordde Lustig en hij legde uit dat zijn machine door middel van een geheim chemisch procédé elk bankbiljet volmaakt kon namaken. Je stopte er een dollarbiljet in en zes uur later had je er twee, alle twee perfect. Hij legde voorts uit hoe het apparaat uit Europa was gesmokkeld, dat de Duitsers het hadden ontwikkeld om de Britse economie te ondermijnen, dat het de graaf verscheidene jaren tot nut was geweest enzovoort. Toen Loller een demonstratie wilde, gingen de twee mannen naar Lustigs kamer, waar de graaf een schitterende, van sloten, krukken en schijven voorziene mahoniehouten kist te voorschijn haalde. Loller keek toe terwijl Lustig een dollarbiljet in de kist legde. En jawel hoor, de volgende ochtend vroeg haalde Lustig er twee biljetten uit, nog nat van de chemicaliën.

Hij gaf ze aan Loller, die er ogenblikkelijk mee naar een plaatselijke bank stapte, die ze als echt accepteerde. Nu smeekte de zakenman Lustig hem zo’n apparaat te verkopen. De graaf legde uit dat er maar één exemplaar van bestond en Loller bood hem een hoog bedrag: 25 000 dollar, indertijd een aanzienlijk geldsom (naar huidige maatstaven omgerekend meer dan 400 000 dollar). Maar Lustig scheen te aarzelen: het zat hem niet lekker zijn vriend zoveel te laten betalen. Toch ging hij uiteindelijk akkoord. Immers, zo zei hij: ‘Het maakt weinig uit hoeveel je me betaalt. Je verdient het tenslotte binnen een paar dagen terug door zelf biljetten te vermenigvuldigen.’ Hij liet

Loller zweren niemand ooit het bestaan van de machine te onthullen en streek zijn geld op. Later die dag vertrok hij uit het hotel. Een jaar later, na vele vruchteloze pogingen om biljetten te vermenigvuldigen, stapte Loller uiteindelijk naar de politie met het verhaal over hoe graaf Lustig hem met een paar dollarbiljetten, wat chemicaliën en een waardeloze mahoniehouten kist had bezwendeld.

Uitleg

Graaf Lustig had een scherp oog voor andermans zwakheden. Hij zag ze in het kleinste gebaar. Loller bijvoorbeeld gaf overdreven fooien, leek zenuwachtig wanneer hij met de portier praatte, sprak luidkeels over zijn bedrijf. Zijn zwakheid, wist Lustig, was zijn behoefte aan sociale waardering en het respect dat hij met zijn rijkdom verdiend meende te hebben. Bovendien was hij chronisch onzeker. Lustig was naar het hotel gekomen om een prooi te zoeken. In Loller had hij de volmaakte sukkel opgespoord – een man die hunkerde naar iemand om zijn psychologische leemten te vullen.

Door Loller zijn vriendschap aan te bieden, wist Lustig, bood hij hem tegelijkertijd het respect van de andere gasten aan. Als graaf bood Lustig de *nouveau riche* toegang tot de glitterwereld van de oude rijken. En als klap op de vuurpijl bezat Lustig een apparaat dat Loller uit de problemen zou redden. Het zou hem zelfs op gelijke hoogte brengen met Lustig zelf, die het apparaat eveneens gebruikte om zijn status te handhaven. Geen wonder dat Loller in het aas hapte.

En nu ik het er toch over heb, is er nog een feit dat vermelding verdient. Het is dit. Een man toont zijn karakter in de manier waarop hij omgaat met kleinigheden – want dan is hij niet op zijn hoede. Dit zal vaak een goede gelegenheid bieden om het grenzeloze egoïsme van de mannelijke natuur te observeren en zijn volmaakte gebrek aan consideratie met anderen; en al blijken deze tekortkomingen in kleine dingen of slechts in zijn algehele gedrag, u zult merken dat ze ook ten grondslag liggen aan zijn daden in belangrijke kwesties, hoewel hij dit misschien verbergt. Dit is een gelegenheid die niet mag worden gemist. Als een man in de kleine dingen van alledag – de trivialiteiten van het leven […] – onattent is en alleen streeft naar wat voordelig of gemakkelijk voor hem zelf is, ten nadele van andermans rechten; als hij zich toeeigent wat van allen in gelijke mate is, kunt u er zeker van zijn dat er geen gerechtigheid is in zijn hart en dat hij een schurk op grote schaal zou zijn als wet en sancties niet zijn handen zouden binden.

Denk eraan: als u op zoek bent naar sukkels, zoek dan altijd naar de ontevredenen, de ongelukkigen, de onzekeren. Zulke mensen worden geteisterd door zwakheden en hebben behoeften waaraan u kunt voldoen. Hun behoefte is de sleuf waarin u uw nagel kunt zetten om ze naar willekeur te kunnen draaien.

Casus 3

In het jaar 1559 stierf de Franse koning Hendrik II tijdens een steekspel. Zijn zoon beklom als Frans I de troon, maar op de achtergrond stond Hendriks gemalin en koningin, Catharina De' Medici, die haar bekwaamheid in staatszaken allang had bewezen. Toen Frans het jaar daarop stierf, nam Catharina het bewind over het land in handen als regentes voor haar tweede zoon en troonopvolger, de latere Karel IX, op dat moment amper tien jaar oud.

De ernstigste bedreigingen voor de macht van de koningin waren Antoine, de koning van Navarra, en zijn broer, de machtige prins van Condé, die beiden het recht opeisten om als regent te fungeren in plaats van Catharina, die per slot van rekening een Italiaanse was, een vreemdelinge. Catharina benoemde Antoine ijlings tot luitenant-generaal van het koninkrijk, een titel die zijn eerzucht leek te bevredigen. Het betekende bovendien dat hij aan het hof moest blijven, waar Catharina hem in de gaten kon houden. Haar volgende zet bleek nog slimmer: Antoine had een zwak voor jonge vrouwen en ze gaf een van haar aantrekkelijkste hofdames, Louise de Rouet, opdracht hem te verleiden. Als vertrouwelinge van Antoine meldde Louise al diens doen en laten aan Catharina. Het pakte zo schitterend uit dat Catharina een andere hofdame toewees aan de prins van Condé; aldus ontstond haar *escadron volant* – 'vliegend eskader' – van jonge meisjes, die ze gebruikte om de nietsvermoedende mannen aan het hof onder de duim te houden.

In 1572 huwde Catharina haar dochter, Marguerite de Valois, uit aan Hendrik, een zoon van Antoine en sinds kort koning van Navarra. Het was

riskant een familie die zich altijd tegen haar had verzet zo dicht bij de macht te brengen, en om zich van Hendriks trouw te verzekeren liet ze het lieflijkste lid van haar 'vliegend eskader' op hem los, Charlotte de Beaune Semblançay, de barones van Sauves. Dit ondanks het feit dat Hendrik met haar eigen dochter was getrouwd. Binnen enkele weken schreef Marguerite de Valois in haar memoires: 'Mme. de Sauves heeft mijn gemaal zo volledig in haar ban dat we niet meer samen slapen en zelfs niet converseren.'

De barones was een uitstekende spionne en hielp Catharina om Hendrik onder de duim te houden. Toen de jongste zoon van de koningin, Alençon, zo vertrouwelijk werd met Hendrik dat ze vreesde dat de twee tegen haar zouden samenzweren, zette ze de barones ook op hem. Dit beruchtste lid van het vliegende eskader slaagde er weldra in Alençon te verleiden en algauw vochten de twee mannen om haar en eindigde hun vriendschap en daarmee het gevaar van een samenzwering.

DE SLAG BIJ PHARSALUS

Toen de twee legers (dat van Julius Caesar en dat van Pompejus) bij Pharsalus waren aangekomen en hun kamp hadden opgeslagen, namen Pompejus' gedachten dezelfde loop als ze eerder hadden gedaan: hij was tegen vechten [...] Maar degenen die bij hem waren, waren overtuigd van succes [...] alsof ze al gewonnen hadden [...] Vooral de cavalerie was sterk vóór vechten aangezien ze schitterend bewapend en dapper bereden was en zich beroemde op de mooie paarden die ze had en op haar eigen knappe persoonlijkheden en ook op het voordeel van hun aantal, want ze waren met vijfduizend tegen duizend van Caesar. Ook het aantal infanteristen was niet minder onevenredig, vijfenveertigduizend van Pompejus tegen tweeëntwintigduizend van de vijand. [De volgende dag], terwijl de infanterie in fel gevecht verwikkeld was, kwam op de flank Pompejus' paard zelfverzekerd aanrijden en opende de gelederen [van zijn cavalerie], opdat ze de rechtervleugel van Caesar zouden omsingelen. Maar voordat ze slaags raakten, stormden Caesars cohorten naar voren en vielen hen aan en ze wierpen hun lansen niet van een afstand en mikten ook niet op dijen en benen zoals ze meestal deden in gevechten van man tegen man, maar op hun gezicht. Want aldus had Caesar hun bevolen, in de hoop dat jongeheren die weinig wisten van veldslagen en verwondingen, maar hun haren lang droegen en in de bloei van hun jeugd en op het hoogtepunt van hun schoonheid waren, angstiger zouden zijn voor zulke slagen en niet van zins waren zich bloot te stellen aan een huidig gevaar zowel als aan een toekomstige onvolkomenheid. En zo bleek het te zijn, want ze waren zo beducht voor de werpspiesen dat ze de aanblik ervan niet konden verdragen, maar zich omdraaiden en hun gezicht bedekten om het te beschermen. Eenmaal in wanorde draaiden ze zich om om te vluchten en bewerkstelligden aldus beschamend de ondergang van allen. Want degenen die hen hadden teruggedreven, overvleugelden onmiddellijk de infanterie, viel haar van achteren aan en hakten haar in de pan. Toen Pompejus, die de andere vleugel van het leger commandeerde, zag dat zijn cavalerie aldus was verslagen en vluchtte, was hij niet langer zichzelf en herinnerde zich ook niet meer dat hij de grote Pompejus was, maar trok zich, als iemand die

door de goden van zijn zinnen was beroofd, zonder een woord te spreken terug in zijn tent en wachtte daar de gebeurtenissen af tot het hele leger was verstrooid.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Julius Caesar*

Uitleg

Catharina had al heel vroeg gezien hoeveel invloed een maîtresse heeft op een man met macht: haar eigen gemaal, Hendrik II, had een van de beruchtste minnaressen van allemaal gehad, Diane de Poitiers. Wat Catharina van deze ervaring leerde, was dat een man zoals haar echtgenoot het gevoel wilde hebben dat hij een vrouw kon veroveren zonder een beroep te hoeven doen op zijn status, die hij had geërfd in plaats van verdiend. Een dergelijke behoefte bevatte één enorme blinde vlek: zolang de vrouw de affaire begon door te doen alsof ze veroverd was, zou de man niet merken dat zijn minnares met het verstrijken van de tijd steeds meer macht over hem kreeg, zoals Diane de Poitiers over Hendrik. Catharina's strategie bestond erin dat ze deze zwakheid in haar voordeel aanwendde, haar gebruikte als een manier om mannen te veroveren en te overheersen. Ze hoefde slechts de mooiste vrouwen aan het hof, haar 'vliegende eskader', los te laten op mannen van wie ze wist dat ze dezelfde kwetsbare plek hadden als haar man.

Denk eraan: zoek voortdurend naar onbeheersbare hartstochten en obsessies. Hoe sterker de hartstocht, hoe kwetsbaarder de persoon. Dat lijkt misschien verrassend, want hartstochtelijke mensen lijken sterk. In feite echter vullen ze slechts het podium met hun theatrale gedoe en leiden de aandacht af van hun zwakheid en hulpeloosheid. De behoefte van de man om vrouwen te veroveren onthult in feite een enorme hulpeloosheid die hen al duizenden jaren in sukkels verandert. Kijk naar dat deel van een persoonlijkheid dat het meest zichtbaar is – hun hebberigheid, hun wellust, hun immense angst. Dat zijn de emoties die ze niet kunnen verbergen en die ze het slechtst beheersen. En wat mensen niet beheersen, kunt u voor hen beheersen.

Casus 4

Arabella Huntington, de vrouw van de bekende spoorwegmagnaat Collis P. Huntington (eind negentiende eeuw), was van bescheiden komaf en vocht voortdurend om maatschappelijke erkenning van haar rijke omgeving. Wanneer ze een feest gaf in haar villa in San Francisco, liet de sociale elite zich niet zien; de meesten vonden haar een op geld beluste vrouw, niet 'ons soort mensen'. Vanwege de onmetelijke rijkdom van haar man probeerden kunsthandelaars met haar aan te pappen, maar met zoveel neerbuigendheid dat ze haar overduidelijk beschouwden als een arriviste. Slechts één belangrijk man behandelde haar anders: kunsthandelaar Joseph Duveen.

Gedurende de eerste jaren van Duveens relatie met Arabella deed hij geen pogingen haar dure kunst te verkopen. In plaats daarvan vergezelde hij haar naar chique winkels, keuvelde eindeloos over koninginnen en prinsessen die hij kende enzovoort. Eindelijk, dacht ze, iemand die haar als gelijke of zelfs zijn meerdere behandelde. Al probeerde Duveen haar dan geen kunst te verkopen, hij bracht haar wel op subtiele wijze zijn esthetische ideeën bij, namelijk dat de duurste kunst ook de beste kunst was. En zodra Arabella zijn kijk op bepaalde dingen eenmaal had overgenomen, deed Duveen alsof ze een verfijnde smaak had, hoewel haar gevoel voor schoonheid afgrijselijk was geweest voordat ze hem ontmoette.

Toen Collis Huntington in 1900 stierf, erfde Arabella een fortuin. Plotseling begon ze kostbare schilderwerken van bijvoorbeeld Rembrandt en Velázquez te kopen – en alleen van Duveen. Jaren later verkocht Duveen haar Gainsboroughs *Blue Boy* voor de hoogste prijs die in die tijd ooit voor een kunstwerk was betaald, een verbazingwekkende aankoop voor een familie die tot dan toe weinig belangsteling had getoond voor het verzamelen van kunst.

Uitleg

Joseph Duveen begreep Arabella Huntington en haar drijfveren onmiddellijk: ze wilde zich belangrijk voelen, thuis in de betere kringen. Intens onzeker over haar lage komaf als ze was, had ze behoefte aan bevestiging van haar nieuwe sociale status. Duveen wachtte. In plaats van haar in allerijl over te halen kunst te gaan verzamelen, begon hij subtiel haar

zwakke plekken te bewerken. Hij gaf haar het gevoel dat ze zijn aandacht verdiende niet omdat ze de vrouw was van een van de rijkste mannen ter wereld, maar vanwege haar bijzondere karakter – en ze smolt volkomen. Duveen deed nooit neerbuigend tegen Arabella; in plaats van belerend te doen, doordrenkte hij haar indirect met zijn ideeën. Het resultaat was een van zijn beste, trouwste klanten, en de verkoop van *The Blue Boy*.

De behoefte van mensen aan waardering en erkenning, hun behoefte om zich belangrijk te voelen, is de beste zwakheid om te exploiteren. Ten eerste is ze bijna universeel, ten tweede is het exploiteren ervan zo ontzettend makkelijk. U hoeft alleen maar een manier te vinden om mensen een beter gevoel te geven over hun smaak, hun maatschappelijke status, hun intelligentie. Als de vis eenmaal heeft gehapt, kunt u hem keer op keer binnenhalen, jaar in jaar uit – u vervult een positieve rol door hun te geven wat ze zelf niet kunnen verwerven. Ze zullen misschien nooit vermoeden dat u hen aandraait als een duimschroef en vermoeden ze het wel, dan deert het hun niet, omdat u hun een beter zelfgevoel geeft en dat is elke prijs waard.

Casus 5

In 1862 benoemde koning Wilhelm van Pruisen Otto von Bismarck tot premier en minister van Buitenlandse Zaken. Bismarck stond bekend om zijn doortastendheid, zijn eerzucht – en zijn belangstelling voor versterking van het leger. Aangezien Wilhelm omringd werd door liberalen in zijn regering en kabinet, politici die zijn macht wilden inperken, was het tamelijk riskant voor hem Bismarck op deze gevoelige post te zetten. Zijn vrouw, koningin Augusta, had geprobeerd hem ervan af te brengen, maar hoewel ze meestal haar zin kreeg, hield Wilhelm ditmaal voet bij stuk.

Slechts een week na zijn aantreden als eerste minister hield Bismarck voor de vuist weg een toespraak tot enkele tientallen ministers om hen te overtuigen van de noodzaak om het leger uit te breiden. Hij besloot met de woorden: ‘De grote kwesties van deze tijd zullen worden beslecht niet door toespraken en meerderheidsbesluiten, maar door ijzer en bloed.’ Zijn toespraak werd onmiddellijk door heel Duitsland verspreid. De koningin

riep haar man toe dat Bismarck een barbaarse militarist was die op de macht in Pruisen uit was en dat Wilhelm hem moest ontslaan. De liberalen in de regering waren het met haar eens. De verontwaardiging was zo groot, dat Wilhelm begon te vrezen dat hij op het schavot zou eindigen, net als Lodewijk XVI van Frankrijk, indien hij Bismarck aanhield als kanselier.

Bismarck wist dat hij tot de koning moest doordringen voordat het te laat was. Hij wist ook dat hij had geblunderd en zijn felle woorden had moeten temperen, maar toen hij zijn strategie overdacht, besloot hij geen excuses aan te bieden, maar precies het tegenovergestelde te doen. Bismarck kende de koning goed.

Toen de twee mannen elkaar ontmoetten, was Wilhelm door toedoen van de koningin, zoals te verwachten was, in alle staten. Hij herhaalde zijn angst om geguillotineerd te worden, maar Bismarck antwoordde slechts: ‘Ja, dan zullen we dood zijn! We moeten vroeg of laat sterven en kan er een respectabeler manier van sterven zijn? Ik zou willen sterven terwijl ik vocht voor de zaak van mijn koning en heer. Uwe Majesteit zou willen sterven om uw door Gods genade geschonken koninklijke rechten met uw bloed te bezegelen. Of dat nu op het schavot is of op het slagveld maakt geen verschil voor het roemrijk wagen van lichaam en leven ten dienste van door Gods genade geschonken rechten!’ En zo ging hij door, een beroep doend op Wilhelms gevoel voor de eer en de verhevenheid van zijn positie als hoofd van het leger. Hoe kon de koning toestaan dat er met hem werd gesold? Was de eer van Duitsland niet belangrijker dan gekissebis over woorden? De kanselier overtuigde de koning er niet alleen van dat hij zowel zijn vrouw als het parlement moest weerstaan, hij haalde hem bovendien over het leger te versterken – van meet af aan Bismarcks doel.

Uitleg

Bismarck wist dat de koning zich gekoeioneerd voelde door zijn omgeving. Hij wist dat Wilhelm een militaire achtergrond en een intens eergevoel had en zich schaamde over zijn lafheid tegenover zijn vrouw en zijn regering. Wilhelm hunkerde er heimelijk naar een groot en machtig koning te zijn, maar hij durfde die ambitie niet te uiten omdat hij bang was te eindigen

zoals Lodewijk XVI. Een vertoon van moed verhult vaak bedeesdheid; Wilhelms bedeesdheid daarentegen verhulde zijn behoefte om moed te tonen en flink te zijn.

Bismarck voelde het verlangen naar roem achter Wilhelms pacifistische façade aan, speelde daarom in op de onzekerheid van de koning omtrent zijn mannelijkheid en dreef hem ten slotte tot drie oorlogen en het creëren van het Duitse keizerrijk. Bedeesdheid is een machtige zwakheid om uit te buiten. Bedeesde zielen snakken er vaak naar precies het tegenovergestelde te zijn – Napoleons te zijn. Het ontbreekt hun echter aan de innerlijke kracht. U kunt in wezen hun Napoleon worden, hen drijven tot doortastende daden die uw doel dienen en hen tegelijkertijd afhankelijk van u maken. Denk eraan: zoek naar de tegenstellingen en vertrouw niet klakkeloos op de uiterlijke schijn.

Symbool: de duimschroef. Uw vijand heeft geheimen die hij bewaakt, denkt dingen die hij niet wil onthullen. Ze komen echter naar buiten op manieren waar hij niets tegen kan doen. Het is er ergens, een gleuf van zwakheid op zijn hoofd, op zijn hart, op zijn buik. Hebt u die eenmaal gevonden, zet uw duim erin en draai hem naar believen.

Jurisprudentie: Zoek ieders duimschroef. Het is de manier om hun wil tot handelen aan te zetten. Het vergt meer bekwaamheid dan vastberadenheid. U moet weten waar u iemand kunt aanpakken. Elk wilsbesluit heeft een speciale beweegreden, variërend naargelang de smaak. Alle mensen zijn dwepers, sommigen met roem, anderen met zelfbelang, de meesten met genoegen. Vaardigheid bestaat in het kennen van deze idolen om ze in het spel te brengen. Wanneer u iemands belangrijkste drijfveren kent, hebt u als het ware de sleutel tot zijn wil in handen. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Op iemands zwakheden inspelen brengt één groot risico met zich mee: u kunt een handeling uitlokken die u niet in de hand hebt.

In uw machtsspel kijkt u altijd enkele stappen vooruit en maakt dienovereenkomstig uw plannen. En u buit uit dat anderen emotioneler zijn en niet in staat tot zoveel vooruitziendheid. Echter, wanneer u inspeelt op hun kwetsbaarheden, de gebieden waarover ze de minste beheersing hebben, kunt u emoties losmaken die uw plannen zullen ondermijnen. Zet bedeesde mensen aan tot doortastend handelen en ze gaan misschien te ver; kom tegemoet aan hun behoefte aan aandacht of erkenning en ze willen misschien meer dan u bereid bent te geven. Het hulpbehoevende, kinderlijke element waarop u inspeelt kan zich tegen u keren.

Hoe emotioneler de zwakheid, hoe groter het potentiële gevaar. Ken daarom de grenzen van dit spel en laat u nooit meeslepen door uw macht over uw slachtoffers. U bent op macht uit, niet op de opwinding ervan.

WET

34

WEES OP UW EIGEN MANIER KONINKLIJK; GEDRAAG U VORSTELIJK OM OOK VORSTELIJK BEJEGEND TE WORDEN

UITSPRAAK

De manier waarop u zich gedraagt, bepaalt vaak hoe u zelf wordt behandeld; als u vulgair of ordinair overkomt, zal men u op den duur niet respecteren. Immers, een koning respecteert zichzelf en inspireert anderen tot hetzelfde gevoel. Door vorstelijk en vol vertrouwen in uw macht te handelen, lijkt het alsof u zichzelf voorbestemt om een kroon te dragen.

OVERTREDING VAN DE WET

In juli 1830 brak er in Parijs een revolutie uit die de koning, Karel X, tot aftreden dwong. Er kwam een comité van de hoogste gezagsdragers in het land bijeen om een opvolger te kiezen en de man die ze aanwezen was Louis-Philippe, de hertog van Orléans.

Het was van meet af aan duidelijk dat Louis-Philippe een ander soort koning zou zijn, niet alleen omdat hij afkomstig was uit een andere tak van de koninklijke familie of omdat hij de kroon niet had geërfd maar gekregen van een comité, wat vragen opriep aangaande zijn legitimiteit. Het kwam meer doordat hij een hekel had aan het vertoon en de pracht en praal van het koningschap; hij had meer vrienden onder bankiers dan onder de adel en zijn stijl was niet het creëren van een nieuw soort koninklijk bewind, zoals Napoleon had gedaan, maar het bagatelliseren van zijn status om zich beter te kunnen mengen onder de zakenlieden en middenklassers die hem als leider hadden gekozen. De symbolen waarmee Louis-Philippe geassocieerd werd waren dan ook niet de scepter of de kroon, maar de grijze hoed en paraplu waarmee hij trots door de straten van Parijs stapte, alsof hij een burger was die een ommetje maakte. Wanneer Louis-Philippe James Rothschild, de belangrijkste bankier van Frankrijk, uitnodigde in zijn paleis, behandelde hij hem als gelijke. En anders dan alle koningen vóór hem besprak hij niet alleen zakenkwesties met *monsieur* Rothschild, hij praatte over letterlijk alles, want hij was dol op geld en had een gigantisch fortuin vergaard.

HIPPOCLEIDES IN SICYON

In de daaropvolgende generatie werd de familie befaamder dan tevoren door het aanzien dat ze verwierf door Clisthenes, de heerser over Sicyon. Clisthenes […] had een dochter, Agariste, die hij wilde uithuwelijken aan de beste man van heel Griekenland. Daarom liet hij tijdens de Olympische spelen, waarbij hij zelf een wagenwedren won, publiekelijk aankondigen dat elke Griek die zichzelf goed genoeg achtte om Clisthenes' schoonzoon te worden, zich binnen zestig dagen – of desgewenst eerder – in Sicyon diende te melden, aangezien hij voornemens was zijn dochter binnen een jaar na de zestigste dag aan haar toekomstige echtgenoot te beloven. Speciaal voor dat doel liet Clisthenes een renbaan en een worstelring maken en de gegadigden begonnen te arriveren – elke man met de Griekse nationaliteit die in zijn land of in zichzelf iets had om trots op te zijn […]
Om te beginnen vroeg Clisthenes elk [van de vele gegadigden] op zijn beurt zijn land en afkomst te

noemen; vervolgens nam hij hen een jaar lang in zijn huis op om hen goed te leren kennen, begon soms met elk afzonderlijk, soms met allen tegelijk een gesprek en stelde hun mannelijke kwaliteiten en temperament, opvoeding en manieren op de proef […] De belangrijkste proef van allemaal echter betrof hun gedrag aan de eettafel. Dit alles ging door gedurende hun verblijf in Sicyon en al die tijd onderhield hij hen goed.
Om de een of andere reden waren het de twee Atheners die de gunstigste indruk op Clisthenes maakten en van hen tweeën kreeg Tisanders zoon Hippocleides ten slotte de voorkeur […] Eindelijk brak de dag aan die hij had vastgesteld voor de verloving en Clisthenes moest zijn keuze bekendmaken. Hij zette de dag luister bij door honderd ossen te offeren en gaf toen een groot banket, waarvoor niet alleen de huwelijkskandidaten, maar alle aanzienlijke inwoners van Sicyon waren uitgenodigd. Toen de maaltijd voorbij was, begonnen de gegadigden met elkaar te wedijveren in muziek en spreken in het openbaar. Op beide terreinen was het Hippocleides die verreweg de geduchtste kampioen was, totdat ten slotte, nadat er steeds meer wijn was gedronken, hij de fluitspeler vroeg een wijsje te fluiten en begon te dansen. Nu is het zeer wel mogelijk dat hij tot zijn eigen tevredenheid danste; Clisthenes echter, die de voorstelling gadesloeg, begon ernstig te twijfelen aan de hele onderneming. Na een korte pauze liet Hippocleides een tafel halen; de tafel werd gebracht en Hippocleides klom erop, danste eerst enkele Lakonische dansen, daarna enkele Attische en hij besloot met op zijn hoofd te gaan staan en zijn benen op de maat in de lucht te bewegen. De Lakonische en Attische dansen waren al erg genoeg, maar Clisthenes, hoewel hij al gruwde bij de gedachte zulk een schoonzoon te hebben, hield zich niettemin in en wist een uitbarsting te bedwingen; toen hij echter Hippocleides de maat zag slaan met zijn benen, kon hij het niet langer verdragen. 'Zoon van Tisander,' riep hij uit, 'ge hebt uw huwelijk verdanst.'

HERODOTUS, CA. 480–430 V.C., *Historiën*

Naarmate de regering van de 'Burgerkoning' doormodderde, begon men hem te minachten. De aristocratie kon de aanblik van een onkoninklijke koning niet verdragen en keerde zich al na enkele jaren tegen hem. De groeiende klasse van de armen, met inbegrip van de radicalen die Karel X hadden verjaagd, was niet tevreden over een heerser die noch als koning optrad noch regeerde als een man van het volk. De bankiers, aan wie Louis-Philippe het meest verschuldigd was, realiseerden zich algauw dat zíj degenen waren die over het land heersten, en behandelden hem met stijgend misprijzen. Op een dag, aan het begin van een voor de koninklijke familie georganiseerde treinreis, schold James Rothschild hem zelfs – en in het openbaar – de huid vol omdat hij te laat was. Ooit had de koning nieuws gemaakt door de bankier als gelijke te behandelen; nu behandelde de bankier de koning als een mindere.

Ten slotte begonnen de onlusten die Louis-Philippes voorganger ten val hadden gebracht opnieuw en de koning drukte ze met geweld de kop in.

Maar wat verdedigde hij zo hardhandig? Niet de monarchie, die hij minachtte, of een democratische republiek, die door zijn bewind werd verhinderd. Wat hij in feite verdedigde was, zo scheen het, zijn eigen fortuin en dat van de bankiers – niet bepaald een manier om de burgerij tot trouw te inspireren.

Begin 1848 begonnen Fransen van alle rang en stand te demonstreren voor electorale hervormingen die het land echt democratisch zouden maken. In februari waren de demonstraties gewelddadig geworden. Om de bevolking te sussen ontsloeg Louis-Philippe zijn eerste minister en wees een liberaal aan als diens vervanger. Dit echter wekte het tegendeel van het gewenste effect op: het volk voelde dat het de koning kon manipuleren. De demonstraties mondden uit in een regelrechte revolutie, met geweervuur en barricaden in de straten.

Op de avond van 23 februari werd het paleis omsingeld door een menigte Parijzenaars. Met een haast die iedereen verraste deed Louis-Philippe nog diezelfde avond afstand van de troon en vluchtte naar Engeland. Hij liet geen opvolger na, niet eens een suggestie – zijn hele regering pakte haar biezen en verdween als een reizend circus dat de stad verlaat.

Uitleg

Louis-Philippe maakte bewust een eind aan het aureool dat koningen en leiders van nature aankleeft. De symboliek van de grandeur schofferend geloofde hij dat er een nieuwe wereld daagde, waar heersers moesten handelen en zijn zoals gewone burgers. Hij had gelijk: een nieuwe wereld, zonder koningen en koninginnen, stak de kop op. Hij had het echter grondig mis met zijn voorspelling dat de dynamiek van de macht zou veranderen.

Aanvankelijk vonden de Fransen de hoed en paraplu van de Burgerkoning wel amusant, maar algauw begonnen ze hen te irriteren. Ze wisten dat Louis-Philippe in werkelijkheid heel anders was dan zij – dat de hoed en de paraplu in wezen een foefje waren om hen in de waan te brengen dat het land plotsklaps gelijker was geworden. In feite echter waren de scheidslijnen nog nooit zo scherp geweest. De Fransen verwachtten van hun

heerser dat hij een beetje een showfiguur was, een beetje persoonlijkheid bezat. Zelfs een radicaal als Robespierre, die vijftig jaar eerder, tijdens de Franse Revolutie, korte tijd aan de macht was geweest, had dat begrepen, en Napoleon, die de revolutionaire republiek had veranderd in een keizerrijk, was er diep van doordrongen geweest. En inderdaad, zodra Louis-Philippe van het toneel was verdwenen, toonden de Fransen hun ware verlangen: ze kozen Napoleons achterneef tot president. Hij was nagenoeg onbekend, maar ze hoopten dat hij het machtige aura van de grote generaal weer tot leven zou wekken en de gênante herinnering aan de Burgerkoning zou uitwissen

Machtige personen kunnen in de verleiding komen om de gewone man uit te hangen in een poging een illusie te creëren dat zij en hun onderdanen of minderen in wezen gelijk zijn. Degenen op wie dit loze gebaar indruk moet maken, kijken er echter snel doorheen. Ze hebben door dat ze niet meer macht krijgen, dat het alleen maar líjkt alsof ze delen in het lot van de machthebber. De enige soort gewoonheid die werkt is die welke Franklin Roosevelt voorwendde, een stijl die duidelijk maakte dat de president dezelfde waarden en doelstellingen had als het gewone volk, ook al bleef hij in zijn hart een patriciër. Hij deed nooit alsof hij de afstand tot het volk overbrugde.

Leiders die de afstand wel door middel van valse kameraadschappelijkheid proberen te overbruggen verliezen geleidelijk hun vermogen om te inspireren tot trouw, angst of liefde. Net als Louis-Philippe zijn ze zelfs te weinig inspirerend om de guillotine waard te zijn – het beste wat ze kunnen doen, is in de nacht verdwijnen alsof ze er nooit zijn geweest.

NALEVING VAN DE WET

Toen Christoffel Columbus geld bijeen probeerde te brengen voor zijn legendarische reizen, waren er velen die dachten dat hij afkomstig was uit de Italiaanse aristocratie. Deze gedachte ging de geschiedenis in via een biografie, die na de dood van de ontdekkingsreiziger werd geschreven door diens zoon en waarin hij wordt beschreven als een nakomeling van een

zekere graaf Colombo van het kasteel Cuccaro in Montferrat. Deze Colombo op zijn beurt zou afstammen van de legendarische Romeinse generaal Colonius, en twee van zijn volle neven zouden rechtstreekse nakomelingen zijn van een keizer van Constantinopel. Inderdaad een illustere stamboom. Maar het was niet meer dan illustere fantasie: Columbus was in werkelijkheid een zoon van Domenico Colombo, een gewone wever die, toen Christoffel een jongeman was, een wijnlokaal had geopend en later zijn brood had verdiend als kaashandelaar.

Columbus had de mythe van zijn adellijke afkomst zelf in het leven geroepen omdat hij al jong had gevoeld dat het lot hem tot grote dingen had voorbestemd en dat hij iets koninklijks in zijn bloed had. Hij deed dan ook alsof hij inderdaad van adellijke afkomst was. Na een weinig opzienbarende carrière als koopman op een koopvaardijschip vestigde Columbus, van oorsprong afkomstig uit Genua, zich in Lissabon. Met gebruikmaking van het verzonnen verhaal over zijn adellijke achtergrond trouwde hij met een dochter van een aanzienlijke familie die uitstekende contacten had met het Portugese vorstenhuis.

Via zijn schoonfamilie ritselde Columbus een ontmoeting met de Portugese koning, João II, wie hij vroeg een reis naar het westen te financieren, bedoeld om een kortere weg naar Azië te vinden. In ruil voor de bekendmaking dat eventuele ontdekkingen die hij zou doen in naam van de koning zouden geschieden, verlangde Columbus een reeks rechten: de titel ‘Groot-admiraal der Oceanische Zee’, de functie van onderkoning over de landen die hij eventueel zou vinden en tien procent van de toekomstige handel met dergelijke landen. Al deze rechten moesten erfelijk en voor eeuwig zijn. Columbus stelde deze eisen, hoewel hij tevoren een doodgewone koopman was geweest, nauwelijks iets wist van navigatie, niet met een kwadrant kon werken en nooit een groep had geleid. Hij was kortom absoluut niet gekwalificeerd voor de reis die hij voorstelde. Daarenboven bevatte zijn smeekschrift geen details over hoe hij zijn plannen wilde uitvoeren, alleen vage beloften.

Verlies nooit uw zelfrespect en wees nooit te vertrouwelijk met uzelf wanneer u alleen bent. Laat uw integriteit uw eigen norm van oprechtheid zijn en wees meer verschuldigd aan uw eigen oordeel over uzelf dan aan alle externe voorschriften. Zie af van onbetamelijk gedrag, meer uit respect voor uw eigen deugdzaamheid dan voor de restricties van extern gezag. Heb ontzag voor uzelf en u zult geen behoefte hebben aan Seneca's denkbeeldige leermeester.

Baltasar Gracián, 1601–1658

Toen Columbus zijn verkoopverhaal had afgedraaid, glimlachte João II, wees het aanbod hoffelijk van de hand, maar liet de deur op een kier. Columbus moet hier iets hebben opgemerkt wat hij nooit zou vergeten: hoewel de koning het verzoek van de zeeman afwees, behandelde hij het als legitiem. Hij lachte Columbus niet uit, uitte geen twijfel aan diens achtergrond en geloofsbrieven. Hij was zelfs onder de indruk van de vrijmoedigheid van Columbus' verzoeken en voelde zich duidelijk prettig in het gezelschap van een man die zo zelfverzekerd optrad. De ontmoeting moet Columbus ervan hebben overtuigd dat zijn intuïtie juist was: door het onmogelijke te verlangen had hij onmiddellijk meer status verworven, want de koning ging ervan uit dat hij het op de een of andere manier waard moest zijn, tenzij iemand die zo'n hoge prijs vroeg gek was, wat Columbus niet leek te zijn.

Enkele jaren later vertrok Columbus naar Spanje. Met gebruikmaking van zijn Portugese connecties bewoog hij zich in hoge kringen aan het Spaanse hof, ontving subsidies van illustere financiers en at met hertogen en prinsen. Tegenover al deze mannen herhaalde hij zijn verzoek een reis naar het westen te financieren – en ook om de rechten die hij van João II had geëist. Sommigen, zoals de machtige hertog van Medina, wilden wel helpen, maar konden dat niet omdat ze niet de macht hadden hem de verlangde titels en rechten te schenken. Maar Columbus wist niet van opgeven. Hij realiseerde zich algauw dat er slechts één persoon was die aan zijn eisen tegemoet kon komen: koningin Isabella. In 1487 wist hij ten slotte een ontmoeting met de koningin te regelen en hoewel hij haar niet kon overhalen de reis te financieren, was ze bijzonder van hem gecharmeerd en hij werd een vaak geziene gast aan het paleis.

In 1492 verdreven de Spanjaarden eindelijk de Moorse invallers, die eeuwen tevoren delen van het land hadden bezet. Nu de schatkist van de

oorlogslast was bevrijd, vond Isabella dat ze eindelijk tegemoet kon komen aan de verzoeken van haar vriend de ontdekkingsreiziger en ze besloot drie schepen, uitrusting, de gage voor de bemanning en een bescheiden toelage voor Columbus te betalen. Belangrijker nog was dat ze een contract liet opstellen waarin Columbus de titels en rechten werden geschonken waarop hij had gestaan. Het enige dat ze weigerde – en alleen in de kleine lettertjes – was de tien procent van alle opbrengsten van eventueel ontdekte landen, een absurde eis, aangezien hij er geen beperking in de tijd aan wilde verbinden. (Als deze clausule zou zijn opgenomen, zouden Columbus en zijn nakomelingen ten slotte de rijkste familie terwereld zijn geworden. Columbus had de kleine lettertjes niet gelezen.)

Tevreden omdat aan zijn eisen was voldaan, ging Columbus datzelfde jaar scheep, op zoek naar de doortocht naar Azië. (Voordat hij vertrok, was hij zo verstandig de beste navigator die hij kon vinden aan te trekken om hem te helpen daar te komen.) De afvaardiging slaagde er niet in zo'n doortocht te vinden, maar toen Columbus de koningin een jaar later vroeg een nog ambitieuzere reis te financieren, stemde ze toe. Ze beschouwde Columbus intussen als voorbestemd voor grote dingen.

Uitleg

Als ontdekkingsreiziger was Columbus op zijn best middelmatig. Hij wist minder van de zee dan de gemiddelde matroos op zijn schepen, kon de breedte- en lengtegraad van zijn ontdekkingen niet bepalen, zag eilanden aan voor uitgestrekte continenten en behandelde zijn bemanning slecht. Op één gebied echter was hij een genie: hij kon zichzelf verkopen. Hoe is het anders te verklaren dat de zoon van een kaashandelaar, een doodgewone koopvaarder, erin slaagde in het gevlij te komen bij de hoogste koninklijke en adellijke families?

Columbus bezat een verbazingwekkend vermogen om de adel te charmeren, het resultaat van zijn manier van gedragen. Hij straalde een onevenredig groot zelfvertrouwen uit, een zelfvertrouwen dat niets had van de agressieve, afstotelijke borstklopperij van een arrivist – het was een stille, kalme zelfverzekerdheid. Het was in feite hetzelfde zelfvertrouwen waarvan

de adel gewoonlijk blijk gaf. De machtigen in de oude aristocratieën hadden geen behoefte om zich te bewijzen of te doen gelden: ze waren van adel, wisten dus dat ze altijd meer verdienden en vroegen erom. Ze voelden dan ook een ogenblikkelijke affiniteit met Columbus, die zich precies hetzelfde gedroeg als zij – verheven boven de massa, voorbestemd tot grootheid.

Begrijp goed: het ligt in uw macht uw eigen prijs vast te stellen. Uw gedrag weerspiegelt uw mening over uzelf. Als u weinig vraagt, met uw voeten schuifelt en uw hoofd buigt, zal men aannemen dat dit uw karakter weerspiegelt. Maar dit gedrag bent u niet zelf – het is slechts de manier die u hebt gekozen om u aan anderen te presenteren. U kunt net zo gemakkelijk de Columbus-façade presenteren: opgewektheid, zelfvertrouwen en het gevoel dat u geboren bent voor een kroon.

Alle grote bedriegers hebben een opmerkelijke eigenschap gemeen waaraan ze hun macht ontlenen. Tijdens het feitelijke bedrog worden ze overweldigd door geloof in zichzelf: het is dat geloof dat zo miraculeus en meeslepend spreekt tot degenen om hen heen.

FRIEDRICH NIETZSCHE, 1844–1900

MACHTSMIDDELEN

Als kind beginnen we ons leven met veel enthousiasme en verwachten en eisen we alles van de wereld. Dit werkt gewoonlijk door in onze eerste verkenningstochten in de maatschappij, wanneer we een carrière beginnen. Naarmate we ouder worden echter, stellen de afwijzingen en mislukkingen die we meemaken grenzen die mettertijd alleen maar sterker worden. We verwachten steeds minder van de wereld en leggen ons daarom neer bij beperkingen die we in wezen onszelf opleggen. We beginnen te buigen en te kuchen en ons te excuseren voor zelfs de eenvoudigste verzoeken. De oplossing voor dit krimpen van onze horizon bestaat erin, dat we onszelf weloverwogen in een andere richting dwingen – de mislukkingen bagatelliseren en de beperkingen negeren, even veel eisen en verwachten als een kind. Om dit te bereiken moeten we een speciale strategie op onszelf toepassen. Noem het de ‘Strategie van de Kroon’.

De Strategie van de Kroon is gebaseerd op een eenvoudige keten van oorzaak en gevolg: als we geloven dat we voor grote dingen in de wieg zijn gelegd, zal ons geloof dat ook uitstralen, zoals een kroon een aura vormt rondom een koning. Deze uitstraling zal aanstekelijk werken op de mensen om ons heen, die zullen denken dat we redenen hebben om ons zo zelfverzekerd te voelen. Mensen die een kroon dragen schijnen niet het gevoel te hebben dat er grenzen zijn aan wat ze kunnen vragen of zelfs aan wat ze kunnen bereiken. Ook dit straalt uit. Beperkingen en grenzen verdwijnen. Hanteer de Strategie van de Kroon en u zult er verbaasd over staan hoe vaak ze vrucht draagt. Neem een voorbeeld aan die gelukkige kinderen, die vragen wat ze maar willen en het krijgen. Hun hoge verwachtingen zijn hun charme. Volwassenen genieten ervan om hun wensen te vervullen – zoals Isabella ervan genoot Columbus' wensen te vervullen.

In alle tijden zijn mensen van onaanzienlijke geboorte – de Theodora's van Byzantium, de Columbussen, de Beethovens, de Disraeli's – erin geslaagd de Strategie van de Kroon te laten werken, zo vast in hun eigen grootheid te geloven dat het een zichzelf waarmakende voorspelling werd. De truc is simpel: laat u overweldigen door uw geloof in uzelf. Handel als een koning, zelfs terwijl u weet dat u een soort zelfbedrog pleegt. De kans is groot dat u als zodanig zult worden behandeld.

De kroon kan u van andere mensen onderscheiden, maar het is aan u dat onderscheid waar te maken: u moet anders handelen, de afstand tussen u en uw omgeving duidelijk maken. Een manier om het verschil te benadrukken is altijd waardig handelen, ongeacht de omstandigheden. Louis-Philippe gaf niet het gevoel anders te zijn dan anderen – hij was de bankierskoning. Zodra zijn onderdanen hem bedreigden, bezweek hij. Iedereen voelde dit en sprong boven op hem. Door de afwezigheid van vorstelijke waardigheid en standvastigheid leek Louis-Philippe een poseur en werd de kroon hem moeiteloos van het hoofd gestoten.

Vorstelijk gedrag mag niet worden verward met arrogantie. Arrogantie mag dan het recht van de koning zijn, in feite verraadt ze onzekerheid. Het is het tegendeel van een vorstelijke houding.

Haile Selassie, vanaf 1930 meer dan veertig jaar keizer van Ethiopië, was ooit een jongeman, Ras Tafari Makonnen genaamd. Hij was afkomstig uit een adellijk geslacht, maar er was geen reële kans dat hij ooit aan de macht zou komen aangezien hij zeer laag in de lijn van opvolging stond van de toenmalige koning, Menelik. Niettemin gaf hij al op zeer jonge leeftijd blijk van een zelfvertrouwen en een vorstelijke houding die iedereen in zijn omgeving verbaasden.

Op veertienjarige leeftijd kwam Tafari aan het hof, waar hij onmiddellijk indruk maakte op Menelik en diens gunsteling werd. Tafari's gratie wanneer hij onder vuur lag, zijn geduld en zijn kalme zelfverzekerdheid fascineerden de koning. De andere jonge edelen, arrogant, opschepperig en afgunstig, plachten met de tengere, leesgrage tiener te sollen. Maar hij werd nooit kwaad – dat zou een teken van onzekerheid zijn geweest, waartoe hij zich niet wilde vernederen. Er waren al mensen om hem heen die voelden dat hij op zekere dag de top zou bereiken, want hij deed alsof hij daar al was.

Jaren later, in 1936, toen de Italiaanse fascisten de macht in Ethiopië hadden overgenomen en Tafari, inmiddels Haile Selassie genaamd, in ballingschap was, richtte hij zich tot de Volkenbond om de zaak van zijn land te bepleiten. De aanwezige Italianen onderbraken hem met vulgaire schimpscheuten, maar hij handhaafde zijn waardige houding, alsof het hem niets deed. Het bezorgde hem aanzien en deed zijn tegenstanders nog afstotelijker lijken. Waardigheid is altijd het beste masker om onder moeilijke omstandigheden op te zetten; het is alsof niets u kan deren en u alle tijd van de wereld hebt om te reageren. Het is een uitermate machtige pose.

Een vorstelijke houding heeft nog meer voordelen. Zwendelaars kennen allang de waarde van een aristocratische façade; ze ontwapent mensen en maakt ze minder argwanend ofwel ze worden erdoor geïntimideerd en in de verdediging gedrongen – als je, zoals 'graaf' Victor Lustig wist, een sukkel eenmaal in de verdediging hebt gedrongen, is hij verloren. Ook de zwendelaar 'Yellow Kid' Weil nam vaak de uiterlijke kentekenen van een rijk man aan, met de bijbehorende nonchalance.

Zinspelend op een of andere magische manier om geld te verdienen bewaarde hij afstand, als een koning, zelfvertrouwen uitstralend alsof hij inderdaad fabelachtig rijk was. De sukkels smeekten om in de zwendel te worden betrokken, om kans te maken op de rijkdom die hij zo duidelijk tentoonspreidde.

Ten slotte zijn er, ter versterking van de innerlijke psychologische foefjes die bij het projecteren van een vorstelijke houding komen kijken, uiterlijke strategieën om u te helpen dit effect te bewerkstelligen. Ten eerste de Columbus-strategie: stel altijd forse eisen. Zet hoog in en wankel niet. Ten tweede: ga op de hoogst aanwezige persoon af. Dit brengt u onmiddellijk op gelijk niveau met de leidinggevende die u benadert. Het is de David en Goliat-strategie: door een groot tegenstander te kiezen, wekt u de schijn van grootheid.

Ten derde: geef degenen die boven u staan een of ander geschenk. Dit is de strategie van hen die een beschermheer hebben: door uw beschermheer iets te schenken, zegt u in wezen dat u zijn gelijke bent. Het is het oude bedrog van geven om te kunnen nemen. Toen de renaissanceschrijver Pietro Aretino de hertog van Mantua als beschermheer wilde, wist hij dat als hij slaafs en kruiperig deed, de hertog hem onwaardig zou achten. Daarom benaderde hij de hertog met geschenken, in dit geval schilderijen van zijn goede vriend Titiaan. Het aannemen ervan creëerde een soort gelijkwaardigheid tussen hertog en schilder: de hertog werd op zijn gemak gesteld door het gevoel dat hij te maken had met iemand van zijn eigen aristocratische soort. Hij financierde Aretino grootmoedig. De geschenkstrategie is subtiel en briljant omdat u niet bedelt; u vraagt om hulp op een waardige manier, die gelijkwaardigheid impliceert tussen twee mensen van wie de een toevallig meer geld heeft.

Denk eraan: het is aan u om uw prijs vast te stellen. Vraag om minder en dat zal precies zijn wat u krijgt. Vraag om meer en u zendt een signaal uit dat u goud waard bent. Zelfs degenen die u afwijzen, respecteren u om uw zelfvertrouwen en dat respect zal uiteindelijk resultaat opleveren op een manier die u zich niet kunt voorstellen

Symbool: de kroon. Zet hem op uw hoofd en neem een andere houding aan – bedaard, maar zelfvertrouwen uitstralend. Laat nooit twijfel merken, verlies nooit uw waardigheid onder de kroon want hij zal dan niet passen, maar bestemd lijken voor een waardiger iemand. Wacht niet op een kroning: de grootste keizers kronen zichzelf.

Jurisprudentie: Iedereen dient op zijn eigen wijze vorstelijk te zijn. Laat al uw handelingen, zelfs als ze niet die van een koning zijn, op hun eigen terrein een koning waardig zijn. Wees subliem in uw daden, verheven in uw gedachten en toon in geheel uw doen en laten dat u koning verdient te zijn, ook al bent u het in de werkelijkheid niet. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

Het hele idee achter het tentoonspreiden van koninklijk zelfvertrouwen is dat u zich ermee onderscheidt van anderen, maar als u dit te ver doordrijft, zal het uw ondergang zijn. Bega nooit de vergissing te denken dat u zichzelf verheft door anderen te vernederen. Het is evenmin een goed idee te hoog boven de menigte uit te steken – u vormt een makkelijk doelwit. En er zijn tijden dat een aristocratische houding uitermate gevaarlijk is.

Karel I, in de jaren ‘40 van de zeventiende eeuw koning van Engeland, werd geconfronteerd met een diepe publieke teleurstelling in het instituut van de monarchie. In het hele land braken opstanden uit, geleid door Oliver Cromwell. Als Karel met inzicht had gereageerd, hervormingen had gesteund en met enig vertoon een deel van zijn macht had afgestaan, dan was het misschien anders gelopen. In plaats daarvan nam hij zijn toevlucht tot een nog vorstelijker houding, schijnbaar diep verontwaardigd over de aanslag op zijn macht en op de goddelijke instelling van de monarchie. Zijn onwrikbare koninklijkheid kwetste mensen en wakkerde hun opstandigheid aan. En uiteindelijk verloor Karel zijn hoofd, letterlijk. Begrijp goed: u straalt zelfvertrouwen uit, geen arrogantie of minachting.

Ten slotte, het klopt dat u soms macht kunt verkrijgen door een soort aardse vulgariteit voor te wenden, die door haar extreemheid amusant zal blijken. Maar voorzover u dit spel wint door grenzen te overschrijden, u van anderen te onderscheiden door nog vulgairder te lijken dan zij, is het een gevaarlijk spel: er zullen altijd mensen zijn die vulgairder zijn dan u en u zult het volgende seizoen moeiteloos worden verdrongen door iemand die jonger en erger is dan u.

WET

35

BEKWAAM U IN DE KUNST HET JUISTE OGENBLIK TE KIEZEN

UITSPRAAK

Laat nooit merken dat u haast hebt: haast doet vermoeden dat u geen baas bent over de tijd en verraadt gebrek aan zelfbeheersing. Doe altijd net alsof u geduld hebt, alsof u weet dat voor u uiteindelijk alles keurig op zijn pootjes terecht zal komen. Ontwikkel u tot een goed detective waar het het juiste moment betreft: de geest van de tijd mag u niet ontgaan, speur naar trends die u macht zullen doen toevallen. Leer u op de achtergrond te houden als de tijd nog niet rijp is en razendsnel toe te slaan als hij daar is.

NALEVING VAN DE WET

De Fransman Joseph Fouché ving zijn maatschappelijke carrière aan als onbeduidend leraar aan het seminarie, die in de jaren tachtig van de achttiende eeuw niet veel anders deed dan van de ene stad naar de andere trekken om jonge jongens wiskunde bij te brengen. Nooit gaf hij zich echter ten volle aan de kerk over; hij liet zich niet tot priester wijden, hij had grootsere plannen. Geduldig beidde hij zijn tijd, zijn kansen voorlopig open latend. En toen in 1789 de Franse Revolutie uitbrak, gaf Fouché het wachten op, hing zijn soutane aan de wilgen, liet zijn haar groeien en werd een revolutionair. Dit was immers conform de tijdgeest die rondwaarde. Zou hij op dit kritieke moment de boot gemist hebben, dan had het wel eens heel verkeerd met hem hebben kunnen aflopen. Fouché miste de boot beslist niet: hij werd vriendjes met de revolutionaire leider Robespierre en maakte als rebel vliegensvlug promotie. In 1792 verkoos de stad Nantes Fouché als afgevaardigde naar de Nationale Conventie (die dat jaar in het leven was geroepen om een nieuwe grondwet voor een Franse republiek te ontwerpen).

DE LES VAN SERTORIUS

Sertorius' sterkte nam nu snel toe, want alle stammen tussen de Ebro en de Pyreneeën sloten zich bij hem aan en uit alle windstreken kwamen dagelijks troepen aan om zich bij hem te voegen. Tegelijkertijd maakte hij zich zorgen over het gebrek aan discipline en de overmoedigheid van de nieuwaangekomen barbaren, die tegen hem liepen te schreeuwen dat hij de vijand moest aanvallen en die te ongeduldig waren voor zijn tactiek van tijd rekken, en daarom probeerde hij ze met woorden aan zijn zijde te krijgen. Toen hij echter inzag dat ze niet tevreden te stellen waren en hun wens wilden doordrukken ongeacht de omstandigheden, gaf hij ze hun zin en liet ze op de vijand afgaan; hij hoopte dat ze een forse nederlaag zouden lijden zonder volledig te worden weggevaagd en dat ze dan in het vervolg eerder geneigd zouden zijn aan zijn bevelen gehoor te geven.

Het gebeuren voltrok zich zoals hij verwacht had en Sertorius kwam hen redden, zorgde voor een verzamelpunt voor de vluchtenden en leidde hen veilig en wel terug naar zijn legerplaats. Zijn volgende stap was hun mismoedige stemming weer op te vijzelen en met dat doel organiseerde hij na een paar dagen een bijeenkomst voor iedereen. Hij toonde de vergaderde menigte twee paarden, waarvan het ene oud en verzwakt was en het andere groot en vurig, met een golvende staart die uit opvallend fraai dik haar bestond. Naast het zwakke paard stond een lange, stevige man en naast het sterke paard een kort mannetje van onooglijk postuur. Op een teken greep de sterke man de staart van zijn paard en begon er uit alle macht aan te trekken, als wilde hij hem eraf rukken, terwijl de zwakke man de haren van de staart van het sterke paard er een voor een begon uit te trekken.

De sterke man moest uiteindelijk, na vruchteloos met al zijn kracht te hebben staan sjorren, wat voor de toeschouwers een uiterst vermakelijk schouwspel was, zijn pogingen staken, terwijl de zwakke man snel

en zonder noemenswaardige inspanning de staart van zijn paard er volledig uittrok. Toen stond Sertorius op en zei: 'Vrienden en bondgenoten, nu kunt u zelf zien dat volharding meer oplevert dan brute kracht en dat er talloze moeilijkheden zijn die niet overwonnen kunnen worden als men alles tegelijk doet, maar die men de baas wordt door ze een voor een aan te pakken. De waarheid is dat tegen een consequent volgehouden inspanning niets bestand is, want dat is de manier waarop de Tijd de grootste machten op aarde te pakken krijgt en in het stof doet bijten. Onthoud dan dat tijd een goede vriend en bondgenoot is voor degenen die hun verstand gebruiken om het juiste moment te kiezen, maar een uiterst gevaarlijk tegenstander voor hen die halsoverkop op het verkeerde moment tot daden overgaan.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Sertorius*

Toen Fouché in Parijs kwam om zijn zetel in de Conventie te bezetten, was er een diepe scheuring ontstaan tussen de gematigden en de radicale jakobijnen. Fouché voelde aan dat op de lange termijn geen van deze beide kampen zou zegevieren. De macht belandt vrijwel nooit in handen van degenen die een revolutie beginnen en meestal ook niet bij degenen die haar voortzetten; de macht blijft hangen bij diegenen die er een eind aan maken. En dat was de zijde waar Fouché bij wilde horen.

Hij had een griezelig gevoel voor timing. Hij begon als gematigd republikein, want de gematigden waren in de meerderheid. Toen echter de tijd was aangebroken om te beslissen of Lodewijk XVI al dan niet geëxecuteerd moest worden en hij zag dat het volk luidkeels het hoofd van de koning eiste, was zijn stem doorslaggevend: het werd de guillotine. Hij was nu radicaal geworden. Toen de spanningen in Parijs evenwel het kookpunt naderden, voorzag hij dat het gevaarlijk zou zijn al te nauwe banden te hebben met een van de facties en aanvaardde een positie in de provincie, waar hij zich een poosje gedeisd kon houden. Een paar maanden later kreeg hij de post van proconsul van Lyon aangeboden, alwaar hij de leiding had over tientallen executies van aristocraten. Op een zeker ogenblik riep hij de doodvonnissen echter een halt toe, omdat hij aanvoelde dat de stemming in het land aan het omslaan was. Ondanks al het bloed dat aan zijn handen kleefde huldigden de inwoners van Lyon hem toch als degene die hen gered had van wat de Terreur was gaan heten.

Tot zover had Fouché een briljant spel gespeeld, maar in 1794 riep zijn oude vriend Robespierre hem terug naar Parijs om verantwoording af te leggen voor zijn daden in Lyon. Robespierre was de drijvende kracht achter

de Terreur geweest. Hij had links en rechts hoofden laten rollen en Fouché, die hij niet langer vertrouwde, leek voorbestemd hem het volgende hoofd te zullen leveren. In de weken die volgden, was er een spannend gevecht gaande. Terwijl Robespierre openlijk tegen Fouché van leer trok, hem van gevaarlijke ambities beschuldigde en opriep tot zijn arrestatie, ging de sluwe Fouché meer indirect te werk en zocht stilletjes steun bij de mensen die zo langzamerhand genoeg begonnen te krijgen van Robespierres dictatoriale bewind. Fouché was aan het tijdrekken. Hij wist dat hoe langer hij zichzelf in leven wist te houden, hoe meer ontevreden burgers hij tegen Robespierre in het geweer zou kunnen brengen. Hij moest brede steun zien te verwerven voordat hij tegen de machtige leider in actie kon komen. Hij zocht die steun bij zowel de gematigden als de jakobijnen, waarbij hij inspeelde op de wijdverbreide angst voor Robespierre: iedereen was bang de volgende te zijn die naar de guillotine werd gestuurd. Op 26 juli voltrok zich de ontknoping: de Conventie keerde zich tegen Robespierre, zijn gebruikelijke lange toespraak werd door geschreeuw onderbroken. Al snel werd hij gearresteerd en een paar dagen later was het Robespierres hoofd, niet dat van Fouché, dat in de guillotinemand viel.

Toen Fouché na Robespierres dood in de Conventie terugkeerde, volgde zijn meest onverwachte zet tot dan toe: na de samenzwering tegen Robespierre te hebben aangevoerd, was de algemene verwachting dat hij zich achter de gematigden zou scharen, maar nee: hij veranderde nogmaals van kamp en sloot zich bij de radicale jakobijnen aan. Wellicht voor het eerst in zijn leven koos hij de zijde van de minderheid. Kennelijk voelde hij heel goed aan dat er een omslag zou komen: hij wist dat de gematigde factie, die Robespierre had laten ombrengen en nu de macht ging overnemen, aan een nieuwe terreurronde zou beginnen, ditmaal tegen de radicalen gericht. Door de zijde van de jakobijnen te kiezen ging Fouché dus behoren tot de martelaren in spe, oftewel de mensen die in de woelingen die eraan kwamen als de onschuldigen zouden worden gezien. Zich scharen bij wat het verliezende team dreigde te worden was uiteraard een zeer riskante gok, maar Fouché zal wel heel goed berekend hebben dat hij zijn hoofd lang genoeg op zijn schouders zou kunnen houden om de bevolking in het

geniep tot verzet tegen de gematigden te kunnen opzetten, zodat die hun macht zouden kwijtraken. En inderdaad, al gelastten de gematigden in december 1795 zijn arrestatie en zouden ze hem het liefst naar de guillotine hebben gestuurd, daar waren ze te laat mee. Executies waren niet langer populair bij het volk en Fouché kwam opnieuw als overlevende uit de wisselingen van het lot te voorschijn.

Er kwam een nieuwe regering, het Directoire. Dit was evenwel geen jakobijnse regering, maar een van de gematigden, gematigder nog dan de regering die de Terreur nieuw leven had ingeblazen. Fouché de radicaal had weliswaar zijn hoofd behouden, maar moest zich nu wel rustig houden. Verscheidene jaren wachtte hij geduldig in de coulissen tot de tijd alle bitterheid jegens hem had afgezwakt, en toen benaderde hij het Directoire en wist het te interesseren voor zijn nieuwste hartstocht: het verzamelen van geheime informatie. Hij werd bezoldigd spion voor de overheid, blonk uit in dit beroep en werd hiervoor in 1799 beloond met de post van minister van Politie. Nu beschikte hij niet alleen over de macht om zijn spionagepraktijken tot in alle uithoeken van Frankrijk uit te breiden, maar werd dat zelfs van hem verlangd, en deze verantwoordelijke positie voegde meerwaarde toe aan zijn aangeboren talent om op te snuiven uit welke hoek de wind op welk moment waaide. Zo was een van de eerste maatschappelijke trends die hij bespeurde de figuur Napoleon, een brutale jonge generaal wiens lot – dat zag hij direct – ten nauwste met dat van Frankrijk verstrengeld zou raken. Toen Napoleon op 9 november 1799 een staatsgreep begon, deed Fouché net of hij zat te slapen. Hij bleef die hele dag zelfs doorslapen. Vanwege deze indirecte steun – men had toch kunnen denken dat het zijn taak was een militaire coup tegen te gaan – hield Napoleon hem als minister van Politie in de nieuwe regering aan.

In de volgende jaren steunde Napoleon meer en meer op Fouché. Hij voorzag deze voormalige revolutionair zelfs van een titel, hertog van Otranto, en overlaadde hem met rijkdommen. Omstreeks 1808 echter werd Fouché, als altijd gespitst op de geest van de tijd, gewaar dat Napoleons neergang was ingezet. Napoleons nutteloze oorlog tegen Spanje, dat geen enkele bedreiging voor Frankrijk vormde, was een teken dat hij zijn gevoel

voor verhoudingen begon kwijt te raken. Fouché, die er immers niet de man naar was om aan boord van een zinkend schip te blijven, zette samen met Talleyrand een samenzwering op touw om Napoleon ten val te brengen. Hoewel de samenzwering op een mislukking uitliep – Talleyrand werd ontslagen; Fouché bleef aan, maar werd zeer kort gehouden – gaf ze lucht aan een groeiend misnoegen over de keizer, wiens macht leek te wankelen. Begin 1814 was er van Napoleons macht weinig meer over en dwong een geallieerd leger hem op de knieën.

De volgende regering hield het herstel van de monarchie in, met aan het hoofd Lodewijk XVIII, de broer van Lodewijk XVI. Fouché, die elke sociale ommekeer altijd aan zijn water kon voelen, wist dat Lodewijk het niet lang zou maken; hij miste de flair van Napoleon. Fouché speelde nogmaals zijn spel van in de coulissen verdwijnen en rustig afwachten. En ja hoor, in februari 1815 ontsnapte Napoleon van het eiland Elba, waar hij gevangen had gezeten. Lodewijk XVIII raakte in paniek: met zijn politiek had hij zich vervreemd van de burgerij, die nu luidkeels riep om Napoleons terugkeer. En dus wendde Lodewijk zich tot de enige man die hem het vege lijf zou kunnen redden, tot Fouché, de voormalige radicaal die zijn broer Lodewijk XVI naar de guillotine had gestuurd en die inmiddels een van de meest gevierde en in brede kring bewonderde politici van Frankrijk was geworden. Fouché voelde er echter niets voor om zich aan de zijde van een verliezer op te stellen: hij weigerde Lodewijks verzoek om bijstand door het voor te stellen alsof zijn hulp overbodig was, door stug vol te houden dat Napoleon nooit meer aan de macht zou komen (hoewel hij drommels goed wist dat dat wel zo was). Korte tijd later rukte Napoleon met zijn nieuwe leger van burgers uiteraard op naar Parijs.

HET BOEK VAN LIE ZI

Meneer Shi had twee zonen; de ene hield van studeren, de andere van oorlog. De eerste zette zijn lessen in moraal uiteen voor het bewonderende hof van Qin en werd tot leraar benoemd, terwijl de tweede over strategie sprak voor het oorlogszuchtige hof van Chu en tot generaal werd benoemd. De onbemiddelde meneer Meng zond, toen hij van deze successen hoorde, zijn eigen twee zoons erop uit om het voorbeeld van de gebroeders Shi te volgen. De eerste zette zijn lessen in moraal uiteen voor het hof van Qin, maar de koning van Qin sprak: 'Op dit moment zijn de staten in hevige twist met elkaar verwikkeld en zijn alle

vorsten bezig zich tot de tanden te bewapenen. Als ik gehoor zou geven aan het gezever van deze kwast werden we binnen de kortste keren in de pan gehakt.' En dus gaf hij opdracht de knaap te castreren. Intussen spreidde de tweede broer zijn militaire genie ten toon aan het hof van Wei. Maar de koning van Wei zei: 'Mijn staat is maar zwak. Als ik mij op geweld in plaats van op diplomatie zou verlaten, werden we binnen de kortste keren weggevaagd. Anderzijds, als ik deze vuurvreter laat vertrekken, zal hij zijn diensten aan een andere staat aanbieden en dan zitten wij in de puree.' En dus gaf hij opdracht de knaap zijn voeten af te hakken. De twee families deden precies hetzelfde, maar de ene zocht het juiste tijdstip uit, de andere het verkeerde. Succes hangt derhalve af van [timing].

LIE ZI, GECITEERD IN: DENNIS BLOODWORTH, *The Chinese Looking Glass*, 1966

Koning Lodewijk zag in dat het met zijn heerschappij spoedig gedaan zou zijn. Hij voelde zich verraden door Fouché en wilde beslist niet dat deze machtige en bekwame man in Napoleons kamp terechtkwam. Daarom beval hij de arrestatie en executie van zijn minister. Op 16 maart 1815 omsingelden politieagenten Fouchés koets op een Parijse boulevard. Was het nu dan eindelijk afgelopen met hem? Wellicht, maar nog niet meteen: Fouché zei tegen de politie dat een ex-lid van de regering niet op straat mocht worden aangehouden. Ze slikten zijn verhaal en stonden hem toe naar huis te gaan. Later die dag echter kwamen ze bij hem aan huis en verklaarden opnieuw dat hij onder arrest stond. Fouché knikte – maar wilden de heren agenten zo vriendelijk zijn een heer de gelegenheid te geven zich te wassen en andere kleren aan te trekken alvorens zijn huis voor de laatste keer te verlaten? Ze gaven hem toestemming, Fouché verliet de kamer en de minuten verstreken. Fouché keerde niet terug. Uiteindelijk begaven de politiemannen zich naar het volgende vertrek – waar ze buiten het openstaande raam een ladder zagen die een vluchtweg bood naar de tuin eronder.

Die dag en de volgende kamde de politie heel Parijs uit op zoek naar Fouché, maar tegen die tijd waren vanuit de verte Napoleons kanonnen al hoorbaar en de koning zag zich gedwongen met heel zijn gevolg de stad te ontvluchten. Zodra Napoleon Parijs binnenkwam, verliet Fouché zijn schuilplaats. Hij had de beul opnieuw een hak gezet. Napoleon begroette zijn vroegere minister van Politie hartelijk en was gaarne bereid hem zijn oude positie terug te geven. Gedurende de Honderd Dagen dat Napoleon aan de macht bleef, tot aan Waterloo, was het feitelijk Fouché die Frankrijk

regeerde. Na Napoleons definitieve val keerde Lodewijk XVIII terug op de troon en kon Fouché – gelijk een kat met negen levens – aanblijven om weer in een volgende regering te dienen: zijn macht en invloed waren tegen die tijd zo toegenomen dat zelfs de koning het niet waagde hem te tarten.

Uitleg

In een tijd van ongekende woeligheid ging het Joseph Fouché voor de wind, omdat hij de kunst het goede moment te kiezen als geen ander beheerste. Wij kunnen van hem een aantal belangrijke lessen leren.

Ten eerste: het is van cruciaal belang de geest van de tijd te onderkennen. Fouché keek altijd twee stappen vooruit, zocht de golf die hem macht kon bezorgen en liet zich erop meevoeren. U moet altijd met de tijd mee bewegen, op elke kronkeling en bocht berekend zijn en nooit de boot missen. Soms is de tijdgeest moeilijk te onderscheiden; probeer hem te herkennen, niet door wat er het schreeuwerigst en opdringerigst aan is, maar door wat in het verborgene ligt te sluimeren. Kijk vooruit naar de Napoleons van de toekomst in plaats van u aan de ruïnes van het verleden vast te klampen.

De sultan [van Perzië] had twee mannen ter dood veroordeeld. Een van hen, die wist hoeveel de sultan van zijn hengst hield, bood aan het paard binnen een jaar te leren vliegen, in ruil voor het sparen van zijn leven. De sultan, die zichzelf al zag als eigenaar van het enige vliegende paard op de hele wereld, stemde toe. De andere gevangene staarde zijn vriend vol ongeloof aan. 'Je weet toch dat paarden niet kunnen vliegen? Hoe haal je het in je hoofd om met zo'n krankzinnig idee op de proppen te komen? Je stelt het onvermijdelijke alleen maar uit.' 'Nee, hoor,' zei de [eerste gevangene]. 'Ik heb mezelf vier kansen op vrijheid gegeven. Een: misschien gaat de sultan in dat jaar dood. Twee: misschien ga ik wel dood. Drie: misschien gaat het paard wel dood. En vier: […] misschien kan ik het paard wel leren vliegen!'

IN: R.G.H. SIU, *The Craft of Power*, 1979

Ten tweede: wanneer u hebt vastgesteld uit welke hoek de wind is gaan waaien, wil dat nog niet zeggen dat u zich erdoor moet laten meevoeren. Elke krachtige sociale beweging roept een krachtige tegenreactie op en het is verstandig vooraf te bedenken wat die reactie zal inhouden, zoals Fouché deed na de terechtstelling van Robespierre. Wacht, in plaats van u door de schuimende golf van het moment te laten meesleuren, liever op het laagtij

dat u naar de macht zal terugvoeren. Zet bij gelegenheid in op de reactie die in de maak is en ga daar dan de voorhoede van uitmaken.

Ten slotte: Fouché beschikte over opmerkelijk veel geduld. Zonder geduld als zwaard en schild te gebruiken, loopt het met uw timing verkeerd af en zult u ongetwijfeld tot de verliezers gaan behoren. Wanneer de tijden Fouché niet welgezind waren, ging hij niet het gevecht aan, werd hij niet emotioneel, begon hij niet als een wilde om zich heen te slaan. Hij bewaarde zijn kalmte en hield zich gedeisd, zocht geduldig naar medestanders onder de burgerij, die zijn bolwerk ging vormen bij zijn volgende opmars naar de top. Steeds als hij zich in een zwakkere positie bevond, probeerde hij tijd te winnen omdat hij wist dat die altijd in zijn voordeel zou werken als hij maar geduld had. Leer dus het moment te herkennen dat u zich als een slang in het gras of onder een rotsblok moet verstoppen en ook het moment om uw tanden te laten zien en aan te vallen.

Ruimte kunnen we terugwinnen, tijd nooit.
NAPOLEON BONAPARTE, 1769–1821

MACHTSMIDDELEN

Tijd is een kunstmatig begrip dat wij zelf in het leven hebben geroepen om de oneindigheid van de eeuwigheid en van het heelal iets draaglijker, iets menselijker te maken. En aangezien we de idee 'tijd' zelf verzonnen hebben, zijn we ook in staat de tijd tot op zekere hoogte naar onze hand te zetten, er trucjes mee uit te halen. De tijd van een kind duurt lang en is langzaam, heeft enorme expansiemogelijkheden, terwijl die van een volwassene met angstwekkende snelheid voorbijvliegt. Tijd is derhalve afhankelijk van perceptie en daarvan weten we dat we die met opzet kunnen wijzigen. Dit is het eerste dat men dient te begrijpen om de kunst van het kiezen van het juiste moment machtig te worden. Wanneer de stormen in ons innerlijk, die als gevolg van onze emoties optreden, de neiging vertonen de tijd sneller te doen gaan, volgt daaruit dat zodra we in staat zijn onze emotionele respons op gebeurtenissen de baas te blijven, de tijd veel langzamer voorbij zal gaan.

Deze veranderde wijze van met de dingen omgaan neigt ertoe onze perceptie van de toekomstige tijd te verlengen, opent mogelijkheden die voor ons gesloten blijven wanneer er angst en boosheid in het spel zijn en bezorgt ons het geduld dat de belangrijkste verworvenheid is in de kunst van de timing.

DE FOREL EN DE RIVIERGRONDEL

In de maand van mei stond een visser op de oever van de Theems met een kunstvlieg aan zijn hengel te vissen. Hij wierp zijn aas zo kunstig uit dat een jonge forel er direct op afschoot, maar zij werd door haar moeder tegengehouden. 'Mijn kind,' sprak die, 'wees nimmer te gehaast wanneer de mogelijkheid van gevaar bestaat. Neem alle tijd tot nadenken voor je een daad riskeert die fataal kan blijken. Hoe weet je nu of die verschijning ginds inderdaad een vlieg is, of de valstrik van een vijand? Laat eerst een ander dat maar uitvinden. Als het echt een vlieg is, zal die de eerste aanval vast wel weten te ontwijken; en dan kan een tweede poging, succesvol of niet, in ieder geval veilig worden ondernomen.' Ze was nog niet uitgesproken of een grondel greep de valse vlieg om de onbezonnen dochter als aanschouwelijk voorbeeld te dienen van het gewicht van haar moeders wijze raad.

ROBERT DODSLEY, 1703–1764, *Fabels*

Er zijn drie soorten tijd waarmee wij te maken hebben; elk daarvan stelt ons voor problemen, problemen die door vaardigheid en oefening kunnen worden opgelost. Ten eerste is er de *lange* tijd: het soort uitgerekte tijd waarmee jaren gemoeid zijn en dat door middel van geduld en milde manipulatie beheerst dient te worden. De manier waarop wij met de lange tijd omgaan behoort voornamelijk defensief te zijn – het is de kunst van het niet-impulsief reageren, van het wachten op de goede gelegenheid. Dan is er de *geforceerde* tijd: de tijd van de korte termijn die we als een aanvalswapen kunnen hanteren om zodoende de timing van onze tegenstanders in de war te brengen. Ten slotte is er nog de *voleindings*tijd, de tijd dat een plan met spoed en kracht moet worden uitgevoerd. We hebben gewacht, het juiste moment gevonden en mogen niet aarzelen.

Lange tijd. De befaamde zeventiende-eeuwse Ming-schilder Zhou Yong laat ons het verhaal na hoe zijn leven voorgoed veranderde. Tegen het einde van een wintermiddag ging hij op weg om een stad te bezoeken die aan de andere kant lag van de rivier waaraan hij woonde. Hij had een aantal

belangrijke boeken en documenten bij zich en had een jongen ingeschakeld om die te helpen dragen. Toen de veerpont de andere oever van de rivier naderde, vroeg Zhou Yong aan de veerman of ze genoeg tijd zouden hebben om bij de stad aan te komen voordat de poorten dichtgingen, want de stad was anderhalve kilometer ver en de avond begon al te vallen. De veerman keek naar de jongen en naar de bundel losjes bijeengebonden documenten en boeken. 'Ja,' antwoordde hij, 'als u niet te snel loopt.'

Toen ze op weg gingen was de zon echter al aan het ondergaan. Bang dat ze de nacht buiten zouden moeten doorbrengen als gemakkelijke prooi voor de plaatselijke bandieten, gingen Chou en de jongen steeds sneller lopen, uiteindelijk zetten ze het zelfs op een rennen. Plotseling brak het touw waarmee de papieren bijeen werden gehouden en werden de documenten over de grond uitgestrooid. Vele minuten waren ze bezig om ze weer tot een pakket te bundelen en tegen de tijd dat ze bij de stadspoort aankwamen, was het te laat.

Wanneer u het tempo forceert omdat u bang of ongeduldig bent, roept u een heel arsenaal aan problemen op die u moet oplossen, zodat u uiteindelijk meer tijd kwijt bent dan wanneer u rustig aan had gedaan. Zij die zich haasten kunnen af en toe wel eerder ergens zijn, maar documenten vliegen alle kanten op, nieuwe gevaren steken de kop op en aldoor bevinden zij zich derhalve in een soort crisissituatie, waarin ze de problemen moeten verhelpen die ze zelf hebben gecreëerd. Soms is het het verstandigst niets te doen wanneer er gevaar opdoemt – u wacht af, u vertraagt met opzet uw gang. Terwijl de tijd verstrijkt biedt deze u uiteindelijk mogelijkheden waar u zelfs geen voorstelling van had.

Wachten houdt in dat u niet alleen uw eigen emoties kunt beteugelen, maar ook die van uw collega's, die actie met macht verwarren en u misschien willen opjagen tot het doen van onbesuisde stappen. U kunt daarentegen op uw beurt proberen uw rivalen tot dergelijke misstappen te bewegen: laat ze zich maar halsoverkop in de problemen storten terwijl u rustig van een afstandje blijft toekijken, dan dienen zich gauw genoeg uitgelezen momenten aan om tussenbeide te komen en de brokstukken op te ruimen. Deze wijze tactiek vormde de hoofdstrategie van de grote

zeventiende-eeuwse keizer Tokugawa Ieyasu van Japan. Toen zijn voorganger, de koppige Hideyoshi Tojotomi, die hij als generaal diende een onbezonnen invasie van Korea op touw zette, hield Ieyasu zich afzijdig. Hij wist dat die invasie op een fiasco en op de val van Hideyoshi zou uitlopen. Het is beter geduldig langs de zijlijn te blijven staan toekijken, *zelfs al vergt dat vele jaren*, om vervolgens in de positie te verkeren op het juiste moment de macht over te nemen – precies wat Ieyasu deed, en dat op zeer kunstzinnige wijze.

U laat de tijd niet opzettelijk langzamer gaan om langer te leven, of om meer genoegen uit het ogenblik te halen, maar om het machtsspel met beter gevolg te kunnen spelen. Punt een: u zult verder in de toekomst kunnen kijken wanneer uw geest niet aldoor in beslag wordt genomen door de ene crisis na de andere. Punt twee: u zult in staat zijn het lokaas dat andere mensen u voorhouden te weerstaan en u zorgt ervoor dat u niet net zo'n ongeduldige stakker wordt als zoveel anderen. Punt drie: u krijgt meer ruimte om u flexibel te kunnen opstellen. Er zullen zich onvermijdelijk kansen aandienen waarop u niet gerekend had en die u had moeten missen als u er een geforceerd tempo op na had gehouden. Punt vier: u zult niet van het een op het ander overstappen, zonder het voorgaande naar behoren te hebben afgehandeld. De opbouw van het fundament voor uw macht kan jaren vergen; vergewis u er dan ook van dat dat fundament stevig is. Zorg dat uw ster meer is dan een korte flits en langdurig blijft stralen; alleen succes dat langzaam en weloverwogen is opgebouwd, is blijvend.

Ten slotte biedt het vertragen van de tijd u perspectief op de tijd waarin u leeft, zodat u een zekere afstand kunt nemen en vanuit een niet zo emotioneel beladen toestand de dingen die nog komen vorm kunt zien aannemen. Haastige types zullen verschijnselen aan de oppervlakte eerder aanzien voor een echte trend, want ze zien alleen maar wat ze willen zien. Hoeveel beter is het niet om te zien wat er werkelijk gaande is, ook al is dat niet aangenaam en maakt het uw taak lastiger.

Geforceerde tijd. De truc bij het forceren van de tijd is het in de war sturen van de timing van anderen: zorgen dat ze zich gaan haasten, dat ze moeten

wachten, dat ze hun eigen tempo eraan geven, dat ze een verwrongen idee krijgen van tijd. Door de timing van uw opponent te verstoren terwijl u zelf uw geduld bewaart, creëert u tijd voor uzelf, en daarmee hebt u het spel al half gewonnen.

In 1473 begon de roemruchte Turkse sultan Mehmed II, bijgenaamd De Veroveraar, onderhandelingen met Hongarije om een einde te maken aan de oorlog die de twee rijken met tussenpozen al jarenlang voerden. Toen de Hongaarse gezant voor de besprekingen naar Turkije was gekomen, boden Turkse functionarissen hem nederig excuses aan: Mehmed was zojuist uit Istanboel, de hoofdstad, vertrokken om strijd te gaan leveren met zijn aartsvijand Uzun Hasan. Maar hij wilde heel erg graag vrede met Hongarije, en had gevraagd of de gezant niet naar het front kon komen om zich bij hem te voegen.

Toen de gezant op de plaats van de veldslag aankwam, was Mehmed daar alweer weg; hij was in oostelijke richting achter zijn zich snel verplaatsende vijand aangegaan. Dit ging verschillende malen achtereen op deze manier. Steeds als de gezant ergens halt hield, overlaadden de Turken hem met geschenken en onthaalden hem op banketten waarmee veel aangenaam doch tijdverslindend ceremonieel gepaard ging. Uiteindelijk versloeg Mehmed Uzun, waarna hij een ontmoeting had met de gezant. De vredesvoorwaarden die hij aan Hongarije stelde waren echter uiterst cru. Na een paar dagen werden de onderhandelingen stopgezet, en was er weer sprake van de gebruikelijke patstelling. Mehmed vond dat best. Feitelijk had hij dit alles van tevoren zo gepland: tijdens de voorbereidingen voor zijn veldtocht tegen Uzun had hij ingezien dat als hij zijn troepenmacht naar het oosten verplaatste, zijn westelijke flank kwetsbaar werd. Om Hongarije te beletten gebruik te maken van zijn zwakke plek en van zijn bemoeienissen elders, hield hij zijn vijanden het lokmiddel van een vrede voor en liet ze vervolgens wachten, en dat alles volgens zijn voorwaarden.

Mensen laten wachten is een krachtige methode voor het forceren van tijd, tenminste zolang ze niet weten wat u in de zin hebt. U speelt de baas over de klok en zij verkeren in het ongewisse, waardoor ze al snel in onbezonnen gedrag vervallen en u zo kansen bieden om uit te halen. Het

tegenovergestelde effect werkt al even goed: u zorgt dat uw tegenstanders zich moeten haasten. Doe het in de omgang met hen in het begin heel rustig aan, om dan ineens druk te gaan uitoefenen zodat ze het gevoel krijgen dat er van alles door elkaar gebeurt. Mensen die niet genoeg tijd krijgen om na te denken, gaan fouten maken: bepaalt u dus hun deadline. Dit was de techniek die Machiavelli zo bewonderde bij Cesare Borgia, die de gewoonte had om tijdens onderhandelingen plotseling met zeer veel klem te gaan aandringen op een beslissing en op die manier korte metten maakte met de timing en het geduld van zijn tegenstander. Wie zou het immers wagen Cesare te laten wachten?

Joseph Duveen, de beroemde kunsthandelaar, wist dat als hij een besluiteloos koper als John D. Rockefeller met een tijdslimiet confronteerde – het schilderij moest het land uit, een andere magnaat had interesse – de cliënt op het laatste nippertje tot aankoop zou overgaan. Freud merkte op dat patiënten die jaren in psychoanalyse waren geweest zonder dat er verbetering was opgetreden, op miraculeuze wijze nét op tijd beter werden als hij een definitieve einddatum voor de therapie vaststelde. Jacques Lacan, de beroemde Franse psychoanalyticus, paste een variant van deze tactiek toe: soms maakte hij al na tien minuten zonder enige waarschuwing een einde aan een sessie die normaal een uur in beslag nam. Wanneer dit een aantal malen gebeurd was, daagde het bij de patiënt dat hij maar beter zo goed mogelijk gebruik kon maken van de tijd, in plaats van een groot deel van het uur te verspillen aan gepraat dat van geen belang was. Het stellen van een uiterste termijn is derhalve een krachtig hulpmiddel. Belemmer elk uitzicht op oeverloze besluiteloosheid en dwing mensen een besluit te nemen – verdraaid nog aan toe –, of gewoon terzake te komen; zorg dat u het spel nooit onder hun verschrikkelijke voorwaarden hoeft te spelen. Gun ze nimmer de tijd.

Goochelaars en variétéartiesten zijn experts in het forceren van tijd. Houdini had zich vaak met gemak in luttele minuten uit handboeien kunnen wriemelen, maar hij rekte zijn ontsnapping tot wel een uur en liet zijn publiek peentjes zweten terwijl het leek of de tijd stil was komen te staan. Goochelaars hebben altijd geweten dat de beste manier om onze

perceptie van tijd te veranderen erin bestaat het tempo te vertragen. Het oproepen van hevige spanning voert tot een angstwekkende onderbreking van de tijd: hoe trager de handen van de goochelaar bewegen, hoe gemakkelijker het wordt de illusie van snelheid te wekken, zodat mensen gaan denken dat het konijn van het ene moment op het andere verdwenen is. De gevierde negentiende-eeuwse goochelaar Robert-Houdin liet zich expliciet uit over dit effect: 'Hoe langzamer een verhaal verteld wordt,' zei hij, 'hoe korter het schijnt.'

Vertragen maakt wat u aan het doen bent ook interessanter: het publiek geeft zich over aan uw tempo, laat zich meeslepen. In die toestand vliegt de tijd op een heerlijke manier voorbij. U dient u te oefenen in het wekken van dit soort illusies, die deel uitmaken van het vermogen van de hypnotiseur om verandering te brengen in de perceptie van tijd.

Voleindingstijd. U kunt het spel met de grootst mogelijke gewiekstheid spelen – geduldig wachten op het juiste ogenblik om tot handelen over te gaan, uw concurrenten uit vorm brengen door hun timing in de war te sturen – maar dat haalt alleen iets uit wanneer u ook weet hoe u het eindspel moet spelen. Het is niet de bedoeling dat u zo iemand wordt die oogt als een toonbeeld van geduld, maar die feitelijk alleen maar bang is om de zaken tot een ontknoping te voeren: geduld heeft generlei waarde tenzij het gepaard gaat aan de bereidheid uw tegenspeler zonder pardon op het goede moment te overrompelen. U kunt wachten zo lang als nodig is om tot de finale te geraken, maar als die komt, moet het ook snel gaan. Maak gebruik van snelheid om uw tegenstander te verlammen, dek eventuele fouten die u maakt zorgvuldig toe en imponeer de mensheid met uw aura van gezag en doelgerichtheid.

Geduldig als een slangenbezweerder lokt u de slang naar buiten met kalme en strak volgehouden ritmiek. Maar als zo'n beest eenmaal te voorschijn is gekomen, zou u dan uw voet boven zijn dodelijke kop laten bengelen? Er is nimmer een goede reden om zelfs maar de kleinste hapering in uw eindspel te gedogen. Uw beheersing van de kunst het juiste moment te kiezen kan feitelijk slechts worden beoordeeld aan de manier waarop u met

de voleindingstijd omgaat, hoe u rap van tempo wisselt en de zaken tot een snel en definitief einde brengt.

Symbool: de havik. Stil en geduldig cirkelt hij rond, hoog in de lucht, alziende met zijn scherpe ogen. De dieren op de grond hebben geen flauw vermoeden dat ze geobserveerd worden. Plotseling, als het goede moment daar is, schiet de havik naar beneden met een snelheid waar geen kruid tegen gewassen is; nog voor zijn prooi door heeft wat er gebeurt, hebben de klauwen van de vogel hem al in een ijzeren greep mee de hemel in gesleurd.

Jurisprudentie: In mensen zaken is er eb en vloed; / Bedien u van de vloed, gij hebt geluk; / Verzuim die en de ganse levensvaart / Wordt eng en hachlijk. (William Shakespeare, 1564–1616, *Julius Caesar*)

OMKERING VAN DE WET

Er valt geen macht te verwerven met het loslaten van de teugels en het u aanpassen aan wat de tijd maar brengt. Tot op zekere hoogte dient u de tijd tot gids te dienen, anders wordt u er op genadeloze wijze het slachtoffer van. Derhalve is er geen omkering van deze wet.

WET 36

MINACHT WAT U NIET KUNT KRIJGEN; NEGEER HET, DAT IS DE BESTE WRAAK

UITSPRAAK

Door een onbeduidend probleem serieus te nemen verleent u het bestaansrecht en geloofwaardigheid. Hoe meer aandacht u aan een vijand schenkt, hoe sterker u hem maakt; en als u een kleine fout probeert te herstellen, wordt het er vaak niet beter op en loopt u in de gaten. Het is soms maar het best de dingen te laten voor wat ze zijn. Als er iets is dat u graag zou willen, maar niet kunt krijgen, leg er dan minachting voor aan de dag. Naarmate u minder interesse toont, wordt de indruk die u maakt glorieuzer.

OVERTREDING VAN DE WET

De Mexicaanse opstandelingenleider Pancho Villa begon zijn loopbaan als hoofdman van een bende bandieten, maar toen in Mexico in 1910 de revolutie was uitgebroken, ontwikkelde hij zich tot een soort volksheld: hij beroofde treinen en gaf de buit aan de armen, voerde gewaagde overvallen uit en bracht dames het hoofd op hol met zijn romantische escapades. Zijn wapenfeiten fascineerden de Amerikanen: hij leek een man uit een ander tijdperk, een mengeling van Robin Hood en Don Juan. Na enkele jaren van verbitterde gevechten kwam generaal Carranza echter als de overwinnaar uit de revolutie te voorschijn; de verslagen Villa keerde met zijn manschappen terug naar huis in de noordelijke provincie Chihuahua. Van zijn leger bleef niet veel over en hij legde zich weer toe op het banditisme, waarmee hij zijn populariteit schaadde. Uiteindelijk, mogelijk uit pure wanhoop, begon hij fel uit te halen naar de Verenigde Staten, naar de *gringos*, die hij de schuld gaf van de moeilijke positie waarin hij verzeild was geraakt.

DE VOS EN DE DRUIVEN

Een adellijke vos, afkomstig uit Gascogne Of uit Normandië, wie weet het, want dat kon je
Toch aan zijn snuit niet zien, was van de honger scheel. Hij zag al maandenlang geen kip, miserie was zijn deel. Nu lag hij daar te likkebaarden. Trossen rijpe druiven Van geliggroene kleur! Het was helaas niets om te kluiven, Maar kon de leegte vullen in de holte van zijn maag. 'Hoe kom ik er toch bij? Dat was de grote vraag.
De druiven hingen hoog over een steile muur.
Hij keek en schudde toen zijn kop. 'Die druiven zijn te zuur En véél te groen! Wie zoiets eet is een idioot!'
Dat maakte hij zich wijs… en ging van wijsheid dood.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

In maart 1916 ondernam Pancho Villa een strooptocht in Columbus in de staat New Mexico. Hij en zijn bendeleden trokken plunderend rond in de stad en doodden zeventien Amerikaanse soldaten en burgers. President Woodrow Wilson had als zovele Amerikanen bewondering voor Villa gekoesterd; nu diende de bandiet echter gestraft te worden. Zijn adviseurs drongen er bij Wilson op aan troepen naar Mexico te sturen om Villa gevangen te nemen. Wanneer een grote mogendheid als de Verenigde Staten niet zou terugslaan wanneer een klein legertje zijn territorium was

binnengevallen, zou dat een heel verkeerd signaal afgeven, zo redeneerden zij. En bovendien, vervolgden zij, zagen veel Amerikanen Wilson als een pacifist, terwijl het grote publiek zo zijn twijfels had over pacifisme als antwoord op geweld; hij moest maar eens bewijzen dat hij een man was met pit in zijn lijf en opdracht geven tot krachtdadig optreden.

De druk die op Wilson werd uitgeoefend was zeer groot, en nog voor het einde van de maand zond hij, met toestemming van de regering-Carranza, een troepenmacht van tienduizend man de grens over om Pancho Villa te gaan vangen. De onderneming werd 'Strafexpeditie' gedoopt en aanvoerder ervan was de doortastende generaal John T. Pershing, die eerder in zijn carrière met guerrilla's op de Filippijnen en met indianen in het Amerikaanse zuidwesten had afgerekend. Als iemand Pancho Villa kon vinden en overmeesteren, dan was het Pershing wel.

De Strafexpeditie ontwikkelde zich tot een sensatieverhaal; wagonladingen Amerikaanse verslaggevers volgden Pershing op zijn missie. De veldtocht was een gelegenheid om de kracht van de Verenigde Staten te testen, zo schreven ze. De soldaten waren uitgerust met het allernieuwste op wapengebied, hielden per radio contact met elkaar en werden ondersteund door verkenningen vanuit de lucht.

Toen G.K. Chestertons economische inzichten door George Bernard Shaw in een van diens publicaties belachelijk werden gemaakt, wachtten Chestertons vrienden vergeefs tot hij met een antwoord zou komen. De historicus Hilaire Belloc maakte hem hierover een verwijt. 'Mijn beste Belloc,' zei Chesterton, 'ik heb hem van repliek gediend. Voor een geestig man als Shaw is stilzwijgen de enige onverteerbare repliek.'

IN: CLIFTON FADIMAN (RED.), *The Little, Brown Book of Anecdotes*

In de eerste paar maanden waren de troepen opgesplitst in kleine eenheden die de wildernis van Noord-Mexico moesten uitkammen. De Amerikanen loofden een beloning van 50 000 dollar uit voor informatie die tot Villa's gevangenneming zou leiden. Maar het Mexicaanse volk, dat in Villa gedesillusioneerd was geraakt toen hij weer aan het roven was geslagen, verafgoodde hem nu, omdat hij het tegen deze Amerikaanse overmacht moest opnemen. Keer op keer zetten de Mexicanen Pershing op een vals

spoor: Villa was in dit of dat dorp gesignaleerd, of in een schuilplaats ergens in de bergen; dan werden er vliegtuigen op afgestuurd, grondtroepen spoedden zich erachteraan, maar niemand kreeg hem ooit te zien. De geslepen bandiet leek de Amerikaanse soldaten altijd net een stap voor te zijn.

Toen de zomer aanbrak, was de expeditiemacht al aangezwollen tot 123 000 man. De soldaten hadden te lijden onder de verstikkende hitte, de muskieten, het ruige terrein. Voortploeterend in een gebied waar ze toch al niet geliefd waren, haalden ze zich de intense woede op het lijf van zowel de plaatselijke bevolking als de Mexicaanse overheid. Er was een periode dat Pancho Villa zich in een holte in de bergen schuilhield om te herstellen van een kogelwond die hij bij een schermutseling met het Mexicaanse leger had opgelopen; vanuit zijn hoge positie kon hij bekijken hoe Pershing zijn afgematte soldaten in de bergen van hot naar haar voerde, zonder dat ze ooit ook maar in de buurt van hun doelwit kwamen.

Tot in de winter bleef Villa zijn kat-en-muisspelletje volhouden. De Amerikanen begonnen de hele onderneming zo langzamerhand als een slapstickachtige klucht te zien en kregen zelfs weer bewondering voor Villa vanwege de gewiekstheid waarmee hij steeds maar weer aan een zo sterke troepenmacht wist te ontsnappen. In januari 1917 gaf president Wilson Pershing eindelijk het bevel tot terugtrekken. Terwijl het leger op de terugmars was naar Amerikaans grondgebied, werd het achternagezeten door troepen van de rebellen, zodat de Amerikaanse legerleiding zich gedwongen zag vliegtuigen in te zetten om de achterhoede te beschermen. De Strafexpeditie werd zelf afgestraft: de onderneming was uitgelopen op een uiterst vernederende aftocht.

DE EZEL EN DE TUINMAN

Een ezel had eens bij wijze van ongeluk zijn staart verloren, hetgeen hem ten zeerste verdroot; overal liep hij ernaar te zoeken, want hij was dwaas genoeg om te denken dat hij er weer aangezet zou kunnen worden. Hij kwam eerst door een weiland en belandde vervolgens in een tuin. De tuinman, die hem zijn planten zag vertrappen, kon het onheil dat hij aanrichtte niet verdragen en werd verschrikkelijk kwaad; hij rende op de ezel af, sneed hem zonder verdere plichtplegingen de oren af en joeg hem van zijn grond. En zo kwam het dat de ezel die het verlies van zijn staart betreurde, in nog groter ellende verzeilde toen hij zijn oren moest missen.

PILPAY, *Fabels*, INDIA, 4DE EEUW

Uitleg

Woodrow Wilson zette de Strafexpeditie op als een fors staaltje van machtsvertoon: hij zou Pancho Villa wel eens een lesje leren en al doende de wereld laten zien dat niemand, groot of klein, de machtige Verenigde Staten kon aanvallen zonder daarvoor de prijs te betalen. Binnen een paar weken zou de expeditie volbracht zijn en dan zou Pancho Villa in het vergeetboek belanden.

Van dat scenario kwam niets terecht. Hoe langer de expeditie onderweg was, hoe meer de aandacht op het onvermogen van de Amerikanen en de uitgeslapenheid van Villa werd gevestigd. Weldra was niet Villa vergeten, maar wel de strooptocht waar het allemaal om begonnen was. Een ergerlijk incident ontwikkelde zich tot een beschamende vertoning op het internationale podium; naarmate de getergde Amerikanen meer manschappen erop afstuurden, maakte het contrast tussen jager en opgejaagde de zaak steeds belachelijker. En ten slotte moest deze idiote kolos, dit uit zijn krachten gegroeide leger, met de staart tussen de benen Mexico verlaten. De Strafexpeditie bereikte het tegenovergestelde van wat de bedoeling was geweest: Villa was niet alleen nog op vrije voeten, hij was populairder dan ooit tevoren.

Hoe had Wilson het anders kunnen aanpakken? Hij had de regering-Carranza onder druk kunnen zetten om Villa voor hem te gaan vangen. En aangezien Villa het bij de meeste Mexicanen had verbruid voordat de Strafexpeditie werd opgezet, had hij het ook in alle rust met hen op een akkoordje kunnen gooien en steun kunnen verwerven voor een veel bescheidener speurtocht naar de bandiet. Hij had bij de grens, aan de Amerikaanse kant, een val kunnen opzetten, mocht Villa aan een volgende inval beginnen. Hij had de hele zaak voorlopig ook volledig kunnen negeren, in afwachting van het moment dat de Mexicanen zich op eigen houtje van Villa zouden ontdoen.

DE WONDEROS

Eens toen de Tokudaiji-minister van Justitie hoofd van de keizerlijke politie was, hield hij een bijeenkomst met zijn staf bij de middenpoort toen een os die toebehoorde aan een ambtenaar die Akikane heette, losbrak en het ministerie binnenliep. Hij klauterde de verhoging op waar het hoofd gezeten was en ging daar liggen herkauwen. Iedereen was het erover eens dat dit een belangrijk voorteken was en men drong erop aan de os naar een yin-yangwaarzegger te brengen. De eerste minister echter, de vader van de minister van justitie, zei: 'Een os heeft geen onderscheidingsvermogen. Hij heeft poten en die doen hem lukraak ergens belanden. Het dient tot niets om een onderbetaalde ambtenaar te beroven van zijn arme os die hij nodig heeft om het hof te kunnen bezoeken.' Hij liet de os terugbrengen bij de eigenaar en de mat verschonen waarop die gelegen had. En naderhand was er geen sprake van een of ander ongelukkig voorval.
Ze zeggen dat als je iets bovennatuurlijks ziet en het niet als zodanig behandelt, het bovennatuurlijke karakter ervan teloorgaat.

KENKÔ JOSJIDA, *Aantekeningen uit ledige uren*, JAPAN, 14DE EEUW

Onthoud: het is úw keuze of u zich kwaad wilt maken. U kunt er net zo goed voor kiezen om iemand die u op een ergerlijke manier de voet dwars zet te negeren, om zo'n kwestie als onbenullig af te doen, niet de moeite waard om u druk over te maken. Dat is de krachtigste zet die u kunt doen. Als u op dingen niet reageert kunnen ze u ook niet meesleuren in een loos gevecht. Uw trots is dan niet in het geding. Het beste lesje dat u een irritant stuk ongedierte kunt leren is het aan de vergetelheid prijs te geven door er volstrekt geen aandacht aan te schenken. Wanneer het onmogelijk is er geen aandacht aan te besteden (Pancho Villa bijvoorbeeld had Amerikaanse burgers gedood), werk er dan in het geheim aan om u ervan te ontdoen, maar vestig nimmer ongewild de aandacht op het lastige insect dat ook zo wel weg zal gaan of sterven. Wanneer u tijd en energie verspilt aan dergelijke verwikkelingen, is dat uw eigen schuld. Leer *minachting* als troef uit te spelen en keer dat wat u op de lange termijn geen schade kan doen de rug toe.

Denk u eens even in: pogingen mij te pakken te krijgen hebben uw regering 130 miljoen dollar gekost. Ik heb ze over ruig, bergachtig terrein gevoerd. Soms hadden ze wel tachtig kilometer lang niets te drinken. De zon en muskieten, dat was alles wat ze hadden. […] En ze hebben niets bereikt.

PANCHO VILLA, 1877–1923

NALEVING VAN DE WET

In het jaar 1527 vond koning Hendrik VIII van Engeland dat hij maar eens een manier moest zien te vinden om zich van zijn vrouw, Catharina van Aragón, te ontdoen. Het was Catharina niet gelukt een zoon te baren, een mannelijke erfgenaam om het voortbestaan van zijn dynastie te garanderen, en Hendrik meende te weten hoe dat kwam: hij had in de bijbel de passage gelezen: 'En wanneer een man zijns broeders huisvrouw zal genomen hebben, het is onreinheid; hij heeft de schaamte zijns broeders ontdekt; zij zullen zonder kinderen zijn.' Voordat zij met Hendrik trouwde, was Catharina met zijn oudere broer Arthur getrouwd geweest, maar Arthur was vijf maanden na de bruiloft gestorven. Hendrik had een passende periode gewacht alvorens de weduwe van zijn broer te huwen.

En in dit licht bezien is het raadzaam iedereen uit uw kring van bekenden – man of vrouw – nu en dan te laten voelen dat u het heel goed zonder hun gezelschap kunt stellen. Dit zal de vriendschap alleen maar verstevigen. Sterker nog, het kan geen kwaad als u hen bij tijd en wijle met een tikkeltje minachting bejegent; daardoor gaan ze alleen maar nog meer waarde aan uw vriendschap hechten. Chi non istima vien stimato, zoals een subtiel Italiaans spreekwoord het uitdrukt: 'Wie niet hoogacht, ontmoet hoogachting.' Wanneer we in werkelijkheid een hoge dunk van iemand hebben, dienen we dit voor hem verborgen te houden, als betrof het een misdaad. Dit is niet erg strelend, maar het is het juiste om te doen. Een hond kan er niet tegen om al te vriendelijk bejegend te worden, nietwaar; laat staan een mens!

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Catharina was de dochter van koning Ferdinand en koningin Isabella van Spanje, en door met haar te trouwen had Hendrik de waardevolle band met hen in stand gehouden. Nu echter eiste hij van Catharina de verklaring dat haar korte huwelijk met Arthur nooit consummatie had gekend. Anders zou Hendrik hun eigen verbintenis als incestueus beschouwen en hun huwelijk nietig laten verklaren. Catharina hield vol dat ze tijdens haar huwelijk met Arthur maagd was gebleven en paus Clemens VII steunde haar, want hij had haar verbintenis met Hendrik zijn zegen gegeven, wat hij niet had kunnen doen als er volgens zijn oordeel sprake was van incest. Toch had Catharina in al die jaren dat ze met Hendrik was getrouwd hem geen zoon geschonken en in het begin van de jaren-1520 was ze in de overgang gekomen. Voor de koning kon dit maar één ding betekenen: ze had gelogen over haar

maagdelijkheid, hun verbintenis was van incestueuze aard en God had hen gestraft.

Er was nog een andere reden waarom Hendrik zich van Catharina wilde ontdoen: hij was verliefd geworden op een jongere vrouw: Anna Boleyn. En bovendien, als hij met Anna zou trouwen, had hij in ieder geval nog kans vader te worden van een wettige zoon. Het huwelijk met Catharina diende daarom ontbonden te worden. Hiervoor moest Hendrik zich echter tot het Vaticaan wenden en paus Clemens zou er nooit in toestemmen het huwelijk nietig te verklaren.

In de zomer van 1527 gonsde het in Europa van de geruchten dat Hendrik van plan was het onmogelijke te bewerkstelligen: zijn huwelijk te ontbinden tegen de wens van Clemens in. Catharina zou beslist geen troonsafstand willen doen, laat staan dat ze vrijwillig het klooster in zou gaan, zoals Hendrik haar preste te doen. Maar Hendrik had zo zijn eigen strategie: hij sliep niet langer in hetzelfde bed als Catharina, aangezien hij haar als zijn schoonzuster en niet meer als zijn wettige echtgenote beschouwde. In het vervolg duidde hij haar niet anders aan dan als de prinses-douairière van Wales, haar titel als weduwe van Arthur. Uiteindelijk, in 1531, verbande hij haar van het hof en liet haar naar een afgelegen kasteel overbrengen. De paus gaf hem bevel haar aan het hof te laten terugkeren en dreigde hem met excommunicatie, de ergste straf die een katholiek kon worden opgelegd. Hendrik trok zich van dit dreigement niets aan, en ging zelfs nog een stapje verder: hij verklaarde dat zijn huwelijk met Catharina ontbonden was en trad in 1533 in het huwelijk met Anna Boleyn.

Clemens weigerde dit huwelijk te erkennen, maar dat kon Hendrik niet schelen. Hij erkende het gezag van de paus niet langer, brak met de rooms-katholieke Kerk en stichtte op zijn beurt de Kerk van Engeland, met aan het hoofd van deze nieuwe kerk hijzelf, de koning. En dus mag het geen verwondering wekken dat de nieuwgevormde Kerk van Engeland Anna Boleyn tot rechtmatige koningin van Engeland uitriep.

Een aap had twee handen vol met erwten. Een klein erwtje viel op de grond. Hij probeerde het op te rapen, waarbij hij er twintig liet vallen. Hij probeerde die twintig erwten op te pakken, en liet daarbij alles vallen. Hij ontstak in woede, schopte de erwten alle kanten op en rende weg.

LJEV TOLSTOJ, 1828–1910, *Fabels*

De paus dreigde met van alles en nog wat, maar dat hielp niets. Hendrik negeerde hem brutaalweg. Clemens was des duivels: nog nooit had iemand hem met zoveel minachting bejegend. Hendrik had hem vernederd maar hij had geen enkel middel om het hem betaald te zetten. Zelfs als hij Hendrik in de ban deed (waarmee hij aanhoudend dreigde, al ging hij er nooit toe over), zou dat geen verschil meer uitmaken.

Ook Catharina onderging de verpletterende krenking van Hendriks minachting. Ze probeerde wel terug te slaan, maar haar verzoeken aan Hendrik waren aan dovemansoren gericht en weldra was er zelfs niemand meer die ze had kunnen horen. Ver verwijderd van het hof, genegeerd door de koning, gek van woede en frustratie, ging het langzaam bergafwaarts met Catharina tot ze in januari 1536 uiteindelijk stierf aan een kankergezwel aan het hart.

Uitleg

Wanneer u aandacht schenkt aan iemand, worden u en die ander in zekere zin partners die zich gedragen in respons op elkaars daden en reacties. Op zo'n manier raakt u het initiatief kwijt. Het is een dynamiek die optreedt bij alle vormen van interactie: door het bestaan van andere mensen te erkennen, zelfs al is het maar om met hen te twisten, stelt u uzelf bloot aan hun invloed. Wanneer Hendrik de strijd was aangegaan met Catharina, dan was hij verzeild geraakt in eindeloze ruzies die zijn besluitvaardigheid aan het wankelen zouden hebben gebracht en hem uiteindelijk de das om hadden gedaan. (Catharina was een sterke en koppige vrouw.) Wanneer hij gepoogd zou hebben paus Clemens zover te krijgen dat die zijn zienswijze over de geldigheid van zijn huwelijk zou wijzigen, of zich tot een compromis en onderhandelingen bereid zou hebben getoond, dan zou hij ten prooi gevallen zijn aan Clemens' favoriete tactiek: tijd rekken, uitzicht bieden op

versoepeling, maar intussen toch zijn zin doordrijven, zoals het een paus betaamde.

Zoals sommige mensen zich nergens iets aan gelegen laten liggen, zo maken anderen zich overal druk over. Zij blazen voortdurend alles op, nemen alles ernstig en maken er een twistpunt of een raadselachtig geval van. Onaangename zaken moet men zich zelden aantrekken. Zichzelf opzadelen met iets dat men moet afwimpelen, is de zaken op hun kop zetten. Veel omstandigheden van een zeker gewicht worden onbelangrijk omdat men er geen aandacht aan schenkt; andere zaken die van geen enkel belang zijn, krijgen groot gewicht doordat men ze zich aantrekt. Alle dingen kunnen in het beginstadium gemakkelijk worden afgehandeld, daarna niet. In veel gevallen is het middel erger dan de kwaal. De zaken op hun beloop laten is niet de slechtste leefregel.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Hendrik keek wel uit. Hij speelde een vernietigend machtsspel: dat van de totale minachting. Door mensen te negeren zet je ze buitenspel. Dat brengt ze van slag en drijft ze tot grote woede, maar er is niets dat ze kunnen doen, aangezien ze geen ingang bij u hebben.

Dit is het offensieve aspect van deze wet. De troef minachting uitspelen geeft u een immense macht, want het betekent dat u degene bent die de voorwaarden in het conflict dicteert. De oorlog wordt op uw condities uitgevochten. Dit is de ultieme pose van de macht: u bent de koning en aan wat u mishaagt schenkt u geen aandacht. Moet u maar eens opletten hoe woedend mensen van deze tactiek worden; ze zijn de helft van de tijd bezig uw aandacht te trekken en als u hun die onthoudt, ontploffen ze zowat van frustratie.

DE MENS: Geef hem een trap – hij zal het u vergeven. Vlei hem – hij zal u wel of niet doorzien. Maar negeer hem en hij zal u haten.

IDRIES SHAH, *Caravan of Dreams*, 1968

MACHTSMIDDELEN

Begeerte heeft dikwijls paradoxale effecten: hoe sterker u iets begeert, hoe feller u het najaagt, des te meer het u ontsnapt. Hoe meer interesse u toont, des te meer afkeer u bij het object van uw verlangen oproept. Dat komt doordat uw interesse te sterk is; daar weten mensen zich geen raad mee en

ze kunnen er zelfs bang van worden. Tomeloze begeerte verleent u de schijn van zwakte, onwaardigheid, zieligheid.

U moet datgene waarnaar u verlangt de rug toekeren, er minachtend en hooghartig over doen. Dit is het soort krachtige respons waarmee u uw doelwit tot waanzin kunt drijven. Zo'n doelwit reageert dan met een eigen wens, die er simpelweg in bestaat effect bij u te sorteren – misschien om u te bezitten, misschien om u kwaad te doen. Als men u wil bezitten, hebt u de eerste stap op weg naar verleiding met goed gevolg gezet. Als iemand u kwaad wil doen, wil dat zeggen dat u die persoon van slag heeft gebracht en dat u hem naar uw pijpen laat dansen (zie de wetten 8 en 39 die handelen over het uitlokken van actie bij andere personen).

DE MAN EN ZIJN SCHADUW

Er was eens een origineel man die zijn eigen schaduw wenste te vangen. Hij doet er twee stappen naartoe, maar zij wijkt voor hem terug. Hij versnelt zijn pas; zij doet hetzelfde. Uiteindelijk zet hij het op een rennen, maar hoe harder hij rent des te harder rent ook zijn schaduw die hardnekkig weigert zich gewonnen te geven, als was het een kostbaarheid. Maar zie! Plotsklaps draait onze excentrieke vriend zich om en loopt ervan weg. En meteen kijkt hij achterom: nu komt de schaduw achter hem aan. Schone dames, ik heb vaak kunnen zien […] dat vrouwe Fortuna ons op dezelfde wijze bejegent. De een probeert uit alle macht de godin te vangen, maar verspilt daarmee slechts tijd en moeite. Een ander lijkt schijnbaar voor haar weg te rennen; maar zie: nu krijgt zijzelf er plezier in achter hem aan te gaan.

IVAN KRYLOV, 1768–1844, *Fabels*

Minachting is het voorrecht van een koning. Alleen waar hij zijn oog op richt, wat hij besluit te zien, bezit realiteitswaarde; wat hij negeert en de rug toekeert is zo goed als dood. Dat was het wapen van koning Lodewijk XIV – als iemand hem niet beviel, deed hij of die persoon lucht was; zijn superioriteit bewaarde hij door de dynamiek van de interactie af te snijden. Dit is de macht die ook u bezit wanneer u de troef minachting uitspeelt, wanneer u anderen bij tijd en wijle laat merken dat u heel goed buiten hen kunt.

Als het naar believen negeren van mensen uw macht versterkt, volgt daaruit dat de omgekeerde benadering – betrokkenheid en geëngageerdheid – uw positie normaal gesproken verzwakt. Wanneer u ongepast veel aandacht aan een miezerige vijand schenkt, wordt ú de miezerigheid zelve,

en hoe meer tijd het u kost een dergelijke vijand te verpletteren, hoe formidabeler hij zal lijken. Toen de Atheners er in 416 v.C. op uittrokken om het eiland Sicilië te gaan veroveren, stonden de zaken er zo voor dat het was of een geweldige reus een petieterige tegenstander aanviel. Maar door Athene in een langdurig conflict te verwikkelen, lukte het Syracuse, Siciliës belangrijkste stadstaat, steeds meer aanzien en zelfvertrouwen op te bouwen. Door Athene uiteindelijk te verslaan, verzekerde het zich van faam die eeuwenlang stand zou houden. In onze eeuw was het John F. Kennedy die een vergelijkbare fout als de Atheners beging door zijn houding tegenover Castro van Cuba: zijn mislukte invasie in de Varkensbaai in 1961 maakte van Castro een internationale held.

Nog een gevaar: wanneer u erin slaagt een irritante dwarsligger te vermorzelen, of zelfs als u die alleen maar een slag toebrengt, roept u medelijden met de zwakste partij op. Critici van Franklin D. Roosevelt maakten hem bittere verwijten dat zijn regering zoveel geld uitgaf aan overheidsprojecten, maar hun aanvallen vonden geen weerklank bij het grote publiek dat vond dat de president zijn best deed om een einde te maken aan de grote economische crisis. Uiteindelijk dachten zijn tegenstanders een voorbeeld te hebben gevonden van de extreme vormen die de spilzucht van de president had aangenomen: Fala, zijn hond, die heel erg door hem verwend werd. De critici haalden fel naar hem uit vanwege zijn hardvochtigheid: hoe haalde hij het in zijn hoofd geld van de belastingbetaler aan een hond te spenderen terwijl zoveel Amerikanen nog in armoede leefden? Maar Roosevelt ging vierkant tegen hen in: hoe dúrfden zijn tegenstanders een weerloos klein hondje aan te vallen? Zijn redevoering ter verdediging van Fala was een van de populairste die hij ooit gehouden heeft. In dit geval was de betrokken zwakke partij de hond van de president en de aanval had een averechtse uitwerking: uiteindelijk werd de president er alleen maar sympathieker door, want heel veel mensen kiezen als vanzelfsprekend de kant van de ‘underdog’, zoals het Amerikaanse volk ook sympathie kreeg voor de geslepen Pancho Villa die het tegen zo’n overmacht moest opnemen.

Het is verleidelijk onze fouten te herstellen, maar hoe meer we ons best daarvoor doen, hoe erger we ze gewoonlijk maken. Het is soms veel handiger ze te laten voor wat ze zijn. In 1971, toen de *New York Times* de ‘Pentagon Papers’ publiceerde, een verzameling documenten over de geschiedenis van de betrokkenheid van de Verenigde Staten in Indochina, ontstak Henry Kissinger in blinde woede. Omdat het hem razend maakte dat de regering-Nixon blootstond aan dit soort verderfelijke lekken, deed hij aanbevelingen die uiteindelijk resulteerden in de vorming van een groep die ‘de loodgieters’ werd genoemd en die de taak had de lekken te verhelpen. Dit was de groep die later het hoofdkwartier van de Democratische Partij in hotel Watergate binnendrong en daarmee een reeks gebeurtenissen in gang zette die tot Nixons val leidde. In werkelijkheid vormde de publicatie van de ‘Pentagon Papers’ geen ernstige bedreiging voor de regering , maar door Kissingers reactie werd de zaak tot formidabele proporties opgeblazen. Zijn poging een probleem recht te zetten, veroorzaakte een ander: een paranoïde preoccupatie met beveiliging die uiteindelijk veel destructiever voor de regering bleek te zijn. Als hij geen aandacht had geschonken aan de ‘Pentagon Papers’, dan zou het schandaal dat ze veroorzaakten ten slotte wel zijn overgewaaid.

In plaats van ongewild de aandacht op een probleem te vestigen en het nog erger te doen lijken door publiekelijk te laten merken hoeveel angstige bezorgdheid het u oplevert, getuigt het gewoonlijk van groter wijsheid om de hooghartige aristocraat uit te hangen die zich niet verwaardigt het bestaan van een probleem te erkennen. Er zijn verschillende methoden om deze strategie ten uitvoer te brengen.

Allereerst is er ‘De druiven zijn zuur’-benadering. Wanneer er iets is dat u wilt hebben, maar waarvan u beseft dat het voor u onbereikbaar is, is het ergste dat u kunt doen de aandacht vestigen op uw teleurstelling door u te beklagen. Een oneindig veel sterkere tactiek is net te doen alsof u er vanaf het begin al niet in geïnteresseerd was. Toen de adepten van de schrijfster George Sand haar in 1861 wilden voordragen als eerste vrouwelijke lid van de Académie Française, had Sand al meteen door dat de Académie haar nimmer zou toelaten. In plaats van hierover te gaan mekkeren, beweerde ze

dat ze er geen behoefte aan had deel uit te maken van dit stelletje aftandse, overschatte, ingedutte blaaskaken. Haar hooghartigheid was de perfecte respons: wanneer ze blijk had gegeven van woede over haar uitsluiting, zou duidelijk zijn geworden hoeveel het voor betekende. In plaats daarvan bestempelde ze de Académie tot een ouwemannenclub; waarom zou ze boos of teleurgesteld zijn als ze geen tijd met hen hoefde door te brengen? Het roepen van: 'De druiven zijn zuur', wordt wel eens gezien als een afspiegeling van zwakte, maar in wezen is het een tactiek van mensen met macht.

De Japanse keizer Go-Saiin, een hartstochtelijk adept van de theeceremonie, bezat een kostbare antieke theekom, waar iedereen aan het hof hem om benijdde. Op een dag vroeg een van zijn gasten, Dainagon Tsunehiro, of hij de kom mee in het daglicht mocht nemen om hem beter te kunnen bekijken. De kom kwam vrijwel nooit van tafel af, maar de keizer had een goede bui en gaf zijn toestemming. Toen Dainagon de kom echter tot de balustrade van de veranda had meegenomen en hem daar tegen het licht hield, gleed hij uit zijn handen en de kom spatte op een rotsblok in de tuin eronder in duizend stukjes uiteen.

De keizer was uiteraard woedend. 'Het was inderdaad heel onhandig van me om hem op deze manier te laten vallen,' zei Dainagon, een diepe buiging makend, 'maar eigenlijk is er niet zoveel aan de hand. Deze Idotheekom was heel erg oud en het valt met geen mogelijkheid uit te maken hoe lang hij nog heel had kunnen blijven, maar ach, het is niet een ding dat van groot openbaar nut is en dus vind ik het eigenlijk wel een geluk dat hij op deze manier gebroken is.' Deze verrassende reactie had een ogenblikkelijk effect: de keizer kalmeerde. Dainagon begon niet te jammeren en putte zich ook niet uit in verontschuldigingen, maar gaf een staaltje van zijn eigen macht en waardigheid door zijn fout ietwat neerbuigend af te doen. De keizer moest wel met vergelijkbare aristocratische onverschilligheid reageren; door zijn woede had hij een nogal laaghartig en kleinzielig figuur geslagen en daar wist Dainagon goed gebruik van te maken.

Wanneer u zich onder gelijken bevindt, kan deze tactiek een averechts effect sorteren: uw onverschilligheid kan u harteloos doen lijken. Maar

tegenover een meerdere kan zij, als u snel bent en er niet te veel bombarie aan vastknoopt, van geweldig nut blijken te zijn: u gaat zijn boze reactie uit de weg, bespaart hem de tijd en energie die hij anders kwijt zou zijn met erover te blijven piekeren en biedt hem de kans publiekelijk te laten zien dat kleinzieligheid hem vreemd is.

Wanneer we uitvluchten verzinnen of ontkennen dat we iets gedaan hebben als we op een fout of bedriegerij betrapt worden, gooien we olie op het vuur en maken we de situatie er alleen maar erger op. Dikwijls is het raadzamer de zaken op de tegenovergestelde wijze aan te pakken. De renaissanceschrijver Pietro Aretino schepte vaak op over zijn adellijke afstamming, die uiteraard puur verzonnen was daar hij de zoon was van een schoenmaker. Toen een rivaal van hem eindelijk met de beschamende waarheid naar buiten kwam, verspreidde dit nieuws zich als een lopend vuurtje en algauw was heel Venetië (waar hij op dat moment woonde) met verbijstering geslagen over alle leugens die Aretino had verkocht. Wanneer hij gepoogd zou hebben zich te verdedigen, zou hij zichzelf alleen maar verder naar beneden hebben gehaald, maar Aretino kwam met een meesterlijke tegenzet: hij verkondigde dat hij inderdaad een schoenlapperszoon was, maar dit was slechts een bewijs van zijn grootheid, want was hij niet vanuit de laagste regionen van de samenleving opgeklommen naar de hoogste toppen? Vanaf dat ogenblik kwam hij nooit meer op zijn vroegere leugen terug, maar ging prat op zijn nieuwe versie over zijn afkomst.

Onthoud: de respons van de machtige op zeurderige, pietluttige irritaties en hindernissen bestaat uit minachting en hooghartigheid. Laat nooit merken dat iets u geraakt heeft of dat u beledigd bent; daarmee laat u alleen maar zien dat u een probleem onderkend hebt. Minachting is een spijs die het beste koud geserveerd kan worden, zonder enige aanstellerij.

Symbool: het kleine wondje. Het stelt niets voor maar het doet pijn en is hinderlijk. U probeert allerlei geneesmiddelen uit, u klaagt erover, u krabt eraan en haalt steeds het korstje weer open. Dokters maken het alleen maar erger, ze transformeren het wondje tot een ernstig geval. Had u dat wondje

nu maar met rust gelaten, zodat de tijd het had kunnen helen en u van kommer verlost zou zijn.

Jurisprudentie: Leer de troef verachting uit te spelen. Dit is de meest gewiekste vorm van wraak die er bestaat. Want hoevelen zijn er niet wier bestaan ons volkomen onbekend zou zijn indien hun vooraanstaande rivalen geen aandacht aan hen hadden geschonken? Geen beter wraakmiddel dan de vergetelheid, want daarmee worden de onwaardigen onder het stof van hun eigen nietswaardigheid bedolven. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

U dient zorgzaam en behendig met de troef minachting om te gaan. De meeste kleine obstakels verdwijnen vanzelf wanneer u ze met rust laat; sommige worden echter alleen maar groter en gaan woekeren als u er niets aan doet. Negeer iemand van een lager kaliber en voor u het weet is hij een vijand van formaat geworden die ook nog als gevolg van uw minachting overloopt van wraakzucht. De grote vorsten uit het Italië van de Renaissance verkozen Cesare Borgia te negeren toen hij aan het begin van zijn carrière stond als jonge generaal in het leger van zijn vader, paus Alexander VI. Tegen de tijd dat ze aandacht aan hem schonken was het al te laat: de welp was een leeuw geworden die grote hompen van Italië naar binnen schrokte. Het is derhalve dikwijls zaak om, terwijl u voor het oog van de wereld blijk geeft van minachting, een struikelblok stiekem wel in de gaten te houden, om bij te houden hoe het ermee staat en te zorgen dat het weggaat. Het mag niet gaan woekeren.

Ontwikkel het vermogen problemen op het spoor te komen wanneer ze nog in een pril stadium verkeren en ermee af te rekenen voordat ze uit de hand lopen. Leer onderscheid te maken tussen potentieel desastreuze belemmeringen en zaken die hoogstens een beetje irritant zijn en zoetjesaan vanzelf verdwijnen. Laat uw waakzaamheid in beide gevallen nooit geheel en

al verslappen. Zolang een probleem niet weg is, kan het blijven sluimeren en opeens tot wasdom komen.

WET
37

ZET EEN FASCINEREND SPEKTAKEL OP TOUW

UITSPRAAK

Veel tamtam en grote symbolische gebaren scheppen een aura van macht – niemand blijft er onverschillig onder. Met grote spektakelstukken voor de mensen om u heen, met veel boeiende beelden en opvallende symbolen, vergroot u uw uitstraling. Geïmponeerd door de opzienbarende taferelen zal niemand zien wat u eigenlijk aan het doen bent.

NALEVING VAN DE WET 1

In de vroege jaren tachtig van de achttiende eeuw werd er in Berlijn veel gesproken over een vreemde en opzienbarende medische praktijk van een zekere dokter Weisleder. Deze dokter verrichtte wonderen in een enorme, voor de gelegenheid omgebouwde *Bierhalle*. Buiten zagen de Berlijners lange

rijen mensen staan: blinden, mensen die verlamd waren, mensen met een ongeneeslijke ziekte. Toen uitlekte dat de dokter de patiënt blootstelde aan maanstralen, werd hij algauw de 'maandokter van Berlijn' genoemd.

Ergens in 1783 ging het gerucht dat dokter Weisleder een vrouw van stand genezen had van een vreselijke ziekte. Hij werd op slag een gevierd man. Voorheen stonden alleen de armste Berlijners in hun schamele kledij in de rijen buiten de Bierhalle, maar nu zag men er prachtige rijtuigen geparkeerd, en mannen in frakken en dames met geweldige coiffures stonden kort voor zonsondergang keurig opgesteld in de straat. Zelfs mensen met geringe aandoeningen kwamen alleen al uit nieuwsgierigheid toegestroomd. Als de dames en heren rustig in de rij stonden te wachten, wisten de armere klanten te vertellen dat de dokter alleen bij wassende maan praktiseerde. Velen voegden eraan toe dat ze zelf ook al aan de genezende krachten van de maanstralen waren blootgesteld. Zelfs mensen die genezen waren, kwamen terug, aangetrokken door de indringende ervaring.

ANTONIUS EN CLEOPATRA

Zij moest het vooral hebben van haar betoverende verschijning… Ze kwam aanzeilen op de rivier de Kydnos in een boot met een achtersteven van goud, en de purperen zeilen bolden in de wind, terwijl haar roeiers het water streelden met hun zilveren riemen, die onder water gingen op het ritme van de fluit, begeleid door pijpen en luiten. Cleopatra zelf zat achterover geleund onder het baldakijn van gouddoek, verkleed als Aphrodite, zoals we haar op schilderijen zien, en om het beeld te vervolmaken aan elke kant twee jongens als cupido's, die haar staande met hun waaiers frisse lucht toewuifden. De bemanning van de boot bestond uit de mooisten van haar bedienden, die verkleed gingen als nereïden en gratiën, sommigen aan het roer, anderen aan de touwen van de zeilen, en de hele tijd dwarrelde er een onbeschrijflijk rijk parfum, opstijgend uit geurvaten, van het schip naar de oevers. Grote menigten begeleidden deze koninklijke stoet, sommigen volgden de koningin van beide zijden van de rivier naar de monding, terwijl anderen uit de stad Tarsus neerdaalden om een blik van haar op te vangen. Langzaam drong de menigte weg van de marktplaats, waar Antonius gezeten op zijn rechterstoel de koningin opwachtte, tot hij ten slotte helemaal alleen zat. En van allerwegen ging het gerucht dat Aphrodite gekomen was om met Dionysos te klinken op het geluk van Asia. Antonius zond Cleopatra een boodschap en nodigde haar uit met hem aan te zitten. Maar zij achtte het verkieslijker als hij bij haar zou komen, en zo ging hij, zijn hoffelijkheid en goede wil tonend, op haar uitnodiging in en vertrok. Hij zag dat de voorbereidingen voor zijn ontvangst overweldigend waren, maar wat hem nog het meest trof was het buitengewone aantal lichten. Er werden zoveel lichten van het dak neergelaten en van alle kanten tegelijk getoond, en ze waren zo ingenieus gerangschikt, sommige in vierkanten en andere in cirkels, dat ze een spektakel boden zoals nooit eerder een oog verrukt heeft.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Antonius*

Binnen in de Bierhalle zag de bezoeker een vreemd en opwindend spektakel. Opgehoopt in de entreehal stond een menigte uit alle klassen van de maatschappij en van alle etnische achtergronden, een ware toren van Babel. Door grote ramen aan de noordzijde van de hal viel het zilveren maanlicht in vreemde hoeken naar binnen. De dokter en zijn vrouw, die naar het zich liet aanzien ook in staat was te genezen, hadden hun praktijk op de eerste verdieping, die via een trap aan het eind van de hal bereikt kon worden. Hoe dichter men de trap naderde, hoe beter men het geroep en geschreeuw van de zieken op de eerste verdieping kon horen, en het kon gebeuren dat het gerucht de ronde deed dat een blinde heer van stand plotseling weer kon zien.

Eenmaal boven werd de rij in tweeën gesplitst. Eén rij ging naar de noordelijke kamer van de dokter en de andere naar de zuidelijke van zijn vrouw, die alleen de vrouwen behandelde. Als de mannen eindelijk na uren wachten in de rij bij de wonderdoende dokter gebracht werden, zagen ze een oude man met enkele plukken grijs haar druk in de weer. Hij nam dan de patiënt (laten we zeggen een jongen die door zijn vader was gebracht) bij zich, bekeek de kwetsuur en bracht de jongen naar het raam waar het maanlicht binnenviel. Hij wreef dan over de plaats van de kwetsuur of ziekte, mompelde iets onverstaanbaars naar de maan en stuurde, na zijn honorarium geïnd te hebben, de jongen ten slotte met zijn vader weg. Ondertussen ondergingen de vrouwen dezelfde handelwijze bij zijn vrouw in de zuidelijke kamer – wat merkwaardig was, want de maan kan niet op twee plaatsen tegelijk zijn. Kennelijk waren alleen de gedachte, het idee en het symbool van de maan voldoende, want de vrouwen deden hun beklag niet en vertelden later zelfverzekerd dat de vrouw van de maandokter over dezelfde krachten als hij beschikte.

Uitleg

Dr. Weisleder wist misschien niets van geneeskunst, maar hij had inzicht in de menselijke natuur. Hij begreep dat mensen niet altijd behoefte hebben aan woorden, redelijke verklaringen of demonstraties van wat de geneeskunst vermag; ze willen dat hun gevóelens aangesproken worden.

Werk op het gevoel en zij zullen zelf de rest doen – bijvoorbeeld het idee krijgen dat ze genezen kunnen worden door een rotsklomp op miljoenen kilometers afstand. Dr. Weisleder had geen pillen nodig of lange lezingen over de kracht van de maan, of een dwaas instrumentje om de maanstralen te versterken. Hij begreep dat het spektakel beter was als het eenvoudig werd gehouden – alleen een paar grote ramen, een trap die naar de hemel leidt en de maanstralen zelf, zichtbaar of niet. Elk bijkomend effect kon de indruk wekken dat de maan zelf niet sterk genoeg was. En de maan wás sterk genoeg – het was een magneet van fantasieën, wat hij al de hele mensengeschiedenis lang is geweest. De dokter had zijn invloed te danken aan het simpele verband dat hij legde tussen hem en het beeld van de maan.

Bedenk dat uw streven naar macht afhankelijk is van een kernachtig optreden. U moet geen verdenkingen op u laden en het onaangename verlangen van mensen ontwijken om weerstand te bieden aan wat u wilt. Beelden zijn buitengewoon effectief: ze omzeilen het hoofd, de zetel van twijfel en weerstand, en richten zich rechtstreeks tot het hart. Ze overweldigen de ogen, leggen sterke verbanden, brengen mensen samen en wekken hun emoties op. Met het witte licht van de maan in hun ogen zijn uw slachtoffers blind voor uw list en bedrog.

NALEVING VAN DE WET 1

In 1536 nam de toekomstige koning Hendrik II van Frankrijk zijn eerste minnares, Diane de Poitiers. Diane was toen zevenendertig en weduwe van de *grand sénéchal* van Normandië. Hendrik ondertussen was een levendige knaap van zeventien, die net van het leven begon te genieten. Aanvankelijk leek hun verbintenis slechts platonisch; Hendrik leek een intens spirituele toewijding voor Diane te hebben. Maar al snel werd duidelijk dat hij ook in andere opzichten van haar hield en dat hij liever met haar het bed deelde dan met zijn jonge vrouw Catharina De' Medici.

Het symbolisme is, vanuit het standpunt van de causale rede beschouwd, als een geestelijke kortsluiting. De gedachte zoekt het verband tussen twee dingen niet langs de verborgen windingen van hun oorzakelijke samenhang, maar vindt het plotseling door een overspringen, niet als een verband van

oorzaak en gevolg, maar als een van betekenis en doel. […] In het symbolisch denken is ruimte voor een onmetelijke veelvuldigheid van betrekkingen tussen de dingen. Want elk ding kan met zijn verschillende hoedanigheden verschillende dingen betekenen; en de hoogste dingen hebben hun duizenderlei symbolen. Geen ding is te nederig om het hoogste te beduiden en aan te wijzen ter verheerlijking. De okkernoot verheerlijkt Christus: de zoete kern is de goddelijke natuur, de vlezige buitenschil de menselijke, en de houten schaal daartussen is het kruis. Alle dingen bieden stut en steun voor het opstijgen der gedachte naar het eeuwige […] Denk het genot, als elke edelsteen fonkelt met de glanzen van al zijn symbolische waarden, als de vereenzelviging van rozen en maagdelijkheid meer is dan een dichterlijk zondagskleed, als zij het wezen van beide aangeeft […] Bij een doorgedacht symbolisme klinkt in elke voorstelling een harmonisch akkoord van symbolen.

JOHAN HUIZINGA, *Herfsttij der middeleeuwen*, 1919

In 1547 stierf koning Frans I en Hendrik volgde hem op. De nieuwe situatie bracht de positie van Diane de Poitiers in gevaar. Ze was net achtenveertig geworden en ondanks haar vermaarde koude baden en jeugddrankjes was het te zien dat ze ouder werd. Nu Hendrik koning was, zou hij misschien het bed weer met de koningin gaan delen en doen wat andere koningen altijd hadden gedaan – minnaressen kiezen uit de keur van schoonheden aan het Franse hof die in heel Europa de jaloezie wekten. Hij was per slot van rekening pas achtentwintig en een en al energie. Maar Diane legde zich er niet zo snel bij neer. Ze wist nog steeds haar geliefde te boeien, net als in de afgelopen elf jaar.

Dianes geheime wapens waren beelden en symbolen, waar ze altijd veel aandacht aan besteed had. Vroeg in haar verhouding met Hendrik had ze voor een motief gezorgd door haar initialen met die van hem te verstrengelen en zo hun liaison te symboliseren. Dit beeld werkte als een betovering: Hendrik liet de insignes overal aanbrengen – op zijn koninklijke mantels, op kerken, op de voorgevel van het Louvre en op het koninklijk paleis in Parijs. Dianes favoriete kleuren waren zwart en wit. Zij ging alleen daarin gekleed, en waar mogelijk verschenen ook de insignes in die kleuren. Iedereen herkende het symbool en de betekenis. Maar snel daarna besteeg Hendrik de troon. En Diane ging onverdroten voort: ze besloot zich met de Romeinse godin Diana te vereenzelvigen. Diana was de godin van de jacht, het traditionele koninklijke tijdverdrijf en een grote hobby van Hendrik. Net zo belangrijk was dat Diana in de renaissancekunst stond voor kuisheid en

reinheid. Als iemand als Diane de Poitiers zich met de godin identificeerde, zouden die beelden direct aan het hof opgeroepen worden, wat haar een reputatie van eerzaamheid zou bezorgen. Door het symbool van haar 'kuise' relatie met Hendrik kon ze zich ook distantiëren van de overspelige verhoudingen van de koninklijke minnaressen uit het verleden.

Om dit verband duidelijk te leggen liet Diane haar kasteel in Anet aan de rivier de Eure een gedaanteverwisseling ondergaan. Ze liet het oude gebouw neerhalen en richtte een magnifiek bouwwerk op in de stijl van een Romeinse tempel met Dorische zuilen. Het werd opgetrokken uit wit Normandisch gesteente met zwart silex erdoorheen, waarmee ze haar handelsmerk, de kleuren zwart en wit, andermaal uitdroeg. De initialen van haar en Hendrik verschenen ook weer op de zuilen, de deuren, de ramen en de tapijten. Ondertussen prijkten de symbolen van Diana – wassende manen, herten en jachthonden – op de hekken en de gevel. Binnen lagen enorme tapijten met taferelen uit het leven van de godin op de vloeren en ze hingen ook aan de muren. In de tuin stond het beroemde beeld van Jean Goujon, *Diane chasseresse*, nu in het Louvre, dat onmiskenbaar gelijkenis met Diane de Poitiers vertoont. Schilderijen en andere afbeeldingen van Diana hingen overal in het kasteel.

Anet overweldigde Hendrik, die al snel het beeld van Diane de Poitiers als Romeinse godin overnam en uitdroeg. In 1548, toen het paar in Lyon verscheen voor een koninklijk feest, verwelkomde het stadsvolk hen met een *tableau vivant* met daarop een tafereel met Diana de jaagster. Frankrijks grootste dichter uit die tijd, Pierre de Ronsard, begon gedichten ter ere van Diana te schrijven – er ontstond zelfs zoiets als een cultus van Diana, allemaal geïnspireerd op de minnares van de koning. Het leek Hendrik dat Diane zich een goddelijk aura had verschaft en hij voorbeschikt was haar de rest van zijn leven te aanbidden. En tot zijn dood in 1559 bleef hij haar trouw – hij maakte haar hertogin, overlaadde haar met rijkdommen en spreidde een bijna religieuze toewijding aan zijn eerste en enige minnares ten toon.

Er was een man genaamd Sakamotoya Hechigwan die in de bovenstad van Kyoto woonde… Toen [keizer] Hideyoshi zijn grote cha-no-yu [theeceremonie] hield in Kitano in de tiende maand van 1588, zette Hechigwan een grote rode paraplu op van drie meter doorsnee op een stok van ruim twee meter hoog. Om het handvat bracht hij een rieten scherm aan van zestig centimeter hoog waarin de zon werd gereflecteerd en de kleur van de paraplu in alle richtingen werd verspreid. Dit werkstuk behaagde Hideyoshi zozeer dat hij als beloning Hechigwan van het betalen van belastingen vrijstelde.

A.L. Sadler, *Cha-no-yu: De Japanse theeceremonie*, 1933

Uitleg

Diane de Poitiers, een *bourgeoise* met bescheiden middelen, wist Hendrik twintig jaar lang te boeien. Toen hij stierf was ze ruim in de zestig, maar zijn hartstocht voor haar was met de jaren alleen maar gegroeid. Ze kende de koning goed. Hij was geen intellectueel maar hield van het buitenleven – hij was vooral verzot op grote toernooien met feestelijke vaandels, prachtig getooide paarden en mooi geklede vrouwen. Hendriks liefde voor visuele pracht leek in de ogen van Diane kinderlijk, en zij speelde bij elke gelegenheid deze zwakte van de koning uit.

Het zich toe-eigenen van de godin Diana was de slimste zet van Diane. Hier groeide het beeld uit tot meer dan eenvoudige symboliek. Het was een hele kunst om je als minnares van de koning in een embleem van macht en reinheid te transformeren, maar zij speelde het klaar. Zonder de luister van de godin was Diane gewoon een courtisane op leeftijd geweest. Maar met de symboliek van Diana overgoten, leek zij een mythische kracht, die voorbestemd was tot grote dingen.

U kunt ook met beelden als deze spelen door met visuele middelen een groots icoon te scheppen, zoals Diane deed met haar kleuren en insignes. Creëer een handelsmerk en onderscheid u. Voer het spel een stuk verder en zoek naar een symbool of beeld uit het verleden dat precies in uw situatie past, en draag het als een mantel, als een tweede huid. U wordt zo groter dan het leven zelf.

Om het licht waarmee ze andere sterren beschijnt, die een soort hof om haar heen vormen, om de rechtvaardige en gelijke verdeling van de stralen over allen, om het goede dat ze brengt naar alle oorden, om het leven, de vreugde en de activiteit die ze geeft, om de continuïteit waar ze niet van afwijkt, koos ik de zon tot symbool van de heerser.

MACHTSMIDDELEN

Het gebruik van woorden bij het bepleiten van uw zaak is een riskante aangelegenheid. Woorden zijn gevaarlijke wapens en missen vaak hun doel. De woorden die mensen gebruiken om ons te overreden nodigen ons er eigenlijk toe uit om er met onze eigen woorden over na te denken. We overpeinzen ze en gaan uiteindelijk vaak geloven in het tegendeel. (Dat is deels onze perverse natuur.) Het kan ook gebeuren dat woorden ons beledigen en verbanden leggen die door de spreker niet zijn bedoeld.

Het beeld weet het labyrint van woorden te omzeilen. Het slaat toe met een emotionele lading en een directheid die geen ruimte laten voor overpeinzing en twijfel. Net als muziek stapt het over de ratio heen. Stelt u zich voor wat voor figuur de ‘maandokter’ geslagen had als hij zijn medische praktijk bepleit had, de ongelovigen had proberen te overtuigen van de geneeskrachtige werking van de maan en gesproken had over zijn speciale band met het verre voorwerp in de lucht. Gelukkig voor hem was hij in staat een fascinerend beeld te creëren dat woorden overbodig maakte. Zodra zijn patiënten de Bierhalle betraden, was het beeld van de maan welsprekend genoeg.

Besef dat woorden u in de verdediging dringen. Als u zich moet rechtvaardigen, hebt u al averij opgelopen. Het beeld daarentegen dringt zich op als een vaststaand gegeven. Het ontmoedigt vragen stellen, legt krachtige verbanden, weerstaat onbedoelde interpretaties, communiceert rechtstreeks en weet banden te scheppen die uitgaan boven sociale tegenstellingen. Woorden zetten aan tot argumenteren en verdeeldheid zaaien; beelden brengen mensen samen. Het zijn onontbeerlijke machtsmiddelen.

Het symbool heeft dezelfde kracht, of het nu om een beschrijving in beeld (de sculptuur van Diana) of in woorden (die van de ‘zonnekoning’) gaat. Het symbool staat voor iets anders, iets abstracts (bijvoorbeeld Diana, die voor kuisheid staat). Het concept – kuisheid, patriottisme, moed, liefde –

gaat zwanger van krachtige emotionele associaties. Het symbool is een kernachtige manier van uitdrukken; tientallen betekenissen liggen verborgen in een enkele frase of in een voorwerp. Het symbool van de zonnekoning, verklaard door Lodewijk XIV, kan op velerlei wijze geïnterpreteerd worden, maar de schoonheid is gelegen in het feit dat die associaties géén uitleg behoefden, de onderdanen direct aanspraken, hem onderscheidden van alle andere koningen en een soort majesteit opriepen die ver boven de woorden uitging. Het symbool bergt onnoemlijk veel macht in zich.

Wat men vooral moet bedenken bij het gebruik van beelden en symbolen is dat het zicht ons voornaamste zintuig is. Er is wel eens gezegd dat vóór de Renaissance het zicht en de andere zintuigen – smaak, tastzin enzovoort – op eenzelfde niveau stonden. Maar vanaf de nieuwe tijd is het oog de andere zintuigen gaan domineren en is het het zintuig waar we het sterkst van afhankelijk zijn en het best op vertrouwen. Zoals Gracián zei: 'De waarheid wordt zelden gehoord, maar meestal gezien.' Toen de renaissanceschilder Fra Filippo Lippi gevangen werd genomen door de moren, kreeg hij zijn vrijheid terug door de heer bij wie hij als slaaf in dienst was met een stuk houtskool te tekenen op een witte muur. Toen de eigenaar de tekening zag, begreep hij direct hoe groot de macht was van een man die dergelijke beelden kon maken, en Fra Lippi werd heengezonden. Dat ene beeld was veel krachtiger dan een woordenwisseling geweest zou kunnen zijn.

Besteed altijd veel aandacht aan de manier waarop u iets visueel presenteert. Aspecten als kleur bijvoorbeeld hebben een geweldige symbolische werking. Toen de oplichter 'Yellow Kid' Weil een nieuwsbrief maakte waarin de valse aandelen waarmee hij leurde, werden aangeprezen, noemde hij hem de 'rode nieuwsbrief', en hij liet hem tegen aanzienlijke kosten in rode inkt drukken. De kleur creëerde het idee dat er direct gehandeld moest worden, en dat macht en fortuin om de hoek lagen. Weil zag deze details – niet anders dan moderne reclamemakers en marketeers – als cruciaal onderdeel van zijn bedrog. Als u het woord 'goud' gebruikt in een merknaam die u wilt verkopen, druk het dan bijvoorbeeld in goud.

Omdat het oog overheerst, zullen mensen sterker reageren op kleur dan op woorden.

Visuele elementen bezitten grote emotionele kracht. De Romeinse keizer Constantijn aanbad het grootste deel van zijn leven de zon. Maar op een dag keek hij naar de zon en zag dat er een kruis voor stond. Het visioen van het kruis voor de zon betekende voor hem dat er een nieuwe godsdienst opgekomen was, en hij bekeerde spoedig daarna niet alleen zichzelf maar het hele Romeinse rijk tot het christendom. Alle gepreek en zieltjeswinnerij in de wereld konden daar niet tegenop. Zoek beelden en symbolen waarmee u zich kunt associëren en u zult mensen direct aanspreken en over ongekende macht beschikken.

Het effectiefst is een nieuwe combinatie: een samenvoeging van beelden en symbolen die niet eerder bij elkaar gezien zijn, maar die door hun samenvoeging uw nieuwe idee, boodschap of religie duidelijk doen uitkomen. De creatie van nieuwe beelden en symbolen uit oude heeft een poëtisch effect – de associaties die de kijkers leggen zijn talrijk en geven hun een gevoel van betrokkenheid.

Visuele beelden verschijnen vaak in een reeks, en door de volgorde waarin ze verschijnen ontstaat een symbool. Het eerste beeld stelt bijvoorbeeld macht voor, of het beeld in het midden is van centrale betekenis.

Tegen het eind van de Tweede Wereldoorlog gaf generaal Eisenhower opdracht aan de Amerikaanse troepen om na de bevrijding van Parijs de Franse hoofdstad binnen te trekken. De Franse generaal De Gaulle besefte echter dat deze gang van zaken inhield dat de Amerikanen het lot van Frankrijk in handen hielden. Na veel touwtrekken kreeg De Gaulle het voor elkaar dat hij met de Franse tweede pantserdivisie aan het hoofd van het bevrijdingsleger zou verschijnen. De strategie had succes: toen hij eenmaal in zijn opzet geslaagd was, behandelden de geallieerden hem voortaan als de nieuwe leider van een onafhankelijk Frankrijk. De Gaulle wist dat een leider zich letterlijk aan het hoofd van zijn troepen moet stellen. Het visuele beeld is belangrijk voor de nodige emotionele respons.

De dingen veranderen in het symbolenspel: het is niet langer mogelijk als ‘zonnekoning’ te verschijnen of om de mantel van Diana om u heen te slaan. U moet zich op indirecte wijze met dergelijke symbolen associëren. En u kunt natuurlijk aan uw eigen mythewerking bijdragen door te verwijzen naar mensen uit het recente verleden, mensen die wel dood zijn maar nog altijd sterke emoties oproepen bij het publiek. Het komt erop aan uzelf een aura te verschaffen, u moet uzelf op een voetstuk plaatsen waar uw banale verschijning niet aan kan tippen. Zelf was Diane de Poitiers niet zo’n stralende verschijning. Ze was net zo menselijk en gewoontjes als de meesten van ons. Maar het symbool verhief haar boven de andere mensen; door het symbool leek ze goddelijk.

Het gebruik van symbolen is ook hoffelijker, want ze zijn vaak zachter dan harde woorden. De psychotherapeut dr. Milton H. Erickson probeerde altijd symbolen en beelden te vinden die patiënten op een manier konden bereiken waartoe woorden niet in staat zijn. Als hij een zeer verwarde patiënt moest behandelen, ondervroeg hij hem niet rechtstreeks, maar ging hij over iets irrelevants praten, zoals een tocht door de woestijn in Arizona, waar hij in de jaren vijftig zijn praktijk had. In zijn beschrijving van die tocht kwam hij uiteindelijk op een geschikt symbool voor wat hij dacht dat het probleem van de man was. Als hij bijvoorbeeld het idee had dat de patiënt geïsoleerd was, ging Erickson praten over een alleenstaande ijzerhoutboom, en over hoe de wind inbeukte op de boom omdat hij daar alleen stond. Door een emotioneel verband te leggen met de boom als symbool werd de patiënt openhartiger.

Gebruik de macht van symbolen om uw troepen of team eendrachtig en geestdriftig achter u te scharen. Tijdens de rebellie tegen de Franse kroon in 1648 brachten degenen die loyaal waren aan Lodewijk XIV de rebellen in diskrediet door hen te vergelijken met slingeraars (in het Frans *frondeurs*). Kardinaal de Retz besloot om deze kleinerende term te veranderen in het symbool van de rebellen: de opstand werd bekend als de *Fronde*. De *frondeurs* begonnen een lint op hun hoed te dragen die de slinger moest symboliseren en het woord werd hun geuzennaam. Zonder deze symboliek

had de rebellie kunnen doodbloeden. Probeer altijd een symbool te vinden dat uw zaak kan dienen – hoe sterker de emotionele associaties, hoe beter.

De beste manier om beelden en symbolen in te zetten is om ze te voegen in een groots spektakel, dat mensen versteld doet staan en hen afleidt van de onaangename werkelijkheid. Dat is makkelijk genoeg: mensen houden van dingen die indrukwekkend, spectaculair en buitenproportioneel zijn. Doe een beroep op hun emoties en ze zullen in hordes op uw spektakelstuk toestromen. Het beeld is de kortste weg naar het hart.

Symbool: het kruis en de zon. Kruisiging en algehele schittering. Met het kruis voor de zon begint een nieuwe werkelijkheid – een nieuwe macht is in opkomst. Het symbool – uitleg is overbodig.

Jurisprudentie: Mensen zijn altijd onder de indruk van de schijn der dingen. De [prins] zou, op geschikte momenten in het jaar, de mensen bezig moeten houden en hen afleiden met feesten en spektakelstukken. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Geen macht kan gedijen zonder beelden en symbolen. Voor deze wet is geen omkering denkbaar.

WET

38

DENK WAT U WILT, MAAR GEDRAAG U ALS DE ANDEREN

UITSPRAAK

Als u zich erop voor laat staan tegen de tijdgeest in te gaan en met uw onconventionele ideeën en onorthodoxe methoden goede sier wilt maken, zullen mensen denken dat u alleen maar om aandacht vraagt en op hen neerkijkt. Ze zullen een manier vinden om u ervoor te straffen. Het is veel veiliger op te gaan in het gewoel en u ermee te voeden. Deel uw originele ideeën alleen met ruimdenkende vrienden en met mensen die uw bijzondere gaven kunnen waarderen.

OVERTREDING VAN DE WET

Rond het jaar 478 v.C. zond Sparta een expeditie naar Perzië onder leiding van de jonge Spartaanse edelman Pausanias. De stadstaten van Griekenland hadden kort tevoren de Perzische indringer teruggeslagen, en nu had Pausanias opdracht gekregen om de indringers te straffen en de eilanden en kuststeden in Klein-Azië die de Perziërs hadden bezet terug te veroveren. Zowel de Atheners als de Spartanen hadden groot respect voor Pausanias – hij was een stoutmoedig krijger gebleken met een hang naar dramatiek.

Met verbluffende snelheid namen Pausanias en zijn troepen Cyprus in en ze trokken vervolgens naar het vasteland van Klein-Azië en namen Byzantium (het tegenwoordige Istanboel) aan de Hellespont in. Nu Pausanias over een deel van het Perzische rijk heerste begon hij een gedrag te vertonen dat verder ging dan zijn gewone flamboyante optreden. Hij verscheen in het openbaar met pommades in zijn haar en met zwierige Perzische mantels, en hij liet zich begeleiden door een lijfwacht van Egyptenaren. Hij organiseerde overvloedige maaltijden en zat aan als een Pers en wilde vermaakt worden. Zijn oude vrienden zag hij niet meer en hij nam contact op met de Perzische koning Xerxes. Al met al begon hij steeds meer op een Perzische alleenheerser te lijken.

DENK MET DE WEINIGEN EN SPREEK MET DE VELEN

Het is makkelijk gevaar te lopen door tegen de stroom in te zwemmen. Alleen een Socrates kon dat proberen. Een meningsverschil wordt als onaangenaam en bedreigend beschouwd omdat het een veroordeling van de zienswijzen van anderen inhoudt. Het aantal ontevredenen groeit, omdat iets voorwerp van censuur geweest is, of omdat iemand het afwijkende standpunt geprezen heeft. Waarheid is voor de weinigen, dwaling is gewoonlijk voor het gemene volk. Een wijs man kan niet herkend worden door wat hij zegt op de marktplaats, want daar spreekt hij niet met zijn eigen stem, maar met die van de alomtegenwoordige zotheid, hoezeer zijn diepste gedachten dit ook mogen loochenen. De wijze man vermijdt even volhardend tegengesproken te worden als hij vermijdt zelf iemand tegen te spreken. Wie publiciteit uitlokt, wordt publiciteit onthouden. Denken is vrij, het kan en moet niet gestuurd worden. Trek u terug in het heiligdom van uw stilte en als u zich af en toe toestaat die te verbreken, doe dat dan in de bescherming van een select gezelschap.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Het was duidelijk dat de macht en het succes Pausanias naar het hoofd gestegen waren. Zijn leger – Atheners en Spartanen – dachten eerst dat dit een kortstondige gril was: hij had altijd al een wat overdreven manier van

doen gehad. Maar toen hij lucht gaf aan zijn minachting voor de eenvoudige levenswijze van de Grieken en de gewone Griekse soldaat beledigde, vonden ze dat hij over de schreef was gegaan. Hoewel daar geen duidelijke aanwijzing voor was, ging het gerucht dat hij overgelopen was en dat hij droomde een soort Griekse Xerxes te worden. Om de kans op een muiterij de kop in te drukken onthieven de Spartanen hem uit zijn commando en haalden hem naar huis.

Maar Pausanias bleef zich kleden op Perzische wijze, zelfs in Sparta. Na een paar maanden huurde hij een trireem en ging op eigen gelegenheid terug naar de Hellespont, waar hij aan zijn landgenoten vertelde dat hij zijn strijd tegen de Perzen voortzette. Maar in werkelijkheid koesterde hij andere plannen – hij wilde heel Griekenland onderwerpen, met de hulp van Xerxes. De Spartanen verklaarden hem tot publieke vijand en stuurden een schip om hem gevangen te nemen. Pausanias gaf zich over, er zeker van dat hij zich kon zuiveren van de blaam van verraad. Maar tijdens zijn proces kwam naar voren dat hij, toen hij het commando voerde, zijn mede-Grieken keer op keer had beledigd, en bijvoorbeeld monumenten in zijn naam had opgericht, en niet in naam van de steden die aan zijn zij gevochten hadden, zoals gebruikelijk was. Toch werd Pausanias in het gelijk gesteld: de Spartanen wilden een man van zo’n hoge komaf niet gevangenzetten en lieten hem gaan.

Pausanias dacht nu dat hij onkwetsbaar was en huurde een boodschapper om een brief naar Xerxes te brengen, maar de boodschapper bracht de brief naar de Spartaanse autoriteiten. Deze mannen wilden het fijne ervan weten en zij lieten daarom de boodschapper een afspraak met Pausanias maken in een tempel; zij konden dan achter een afscheiding meeluisteren. Wat Pausanias zei schokte hen diep – ze hadden iemand uit eigen kring nooit eerder met zoveel minachting over hun levenswijze horen spreken – en ze bereidden zijn onmiddellijke arrestatie voor.

Bene vixit qui bene latuit – ‘Hij die zich goed weet te camoufleren, leeft goed.’

OVIDIUS, 43 V.C.–CA. 18 N.C.

Op weg van de tempel naar huis kreeg Pausanias lucht van wat er aan de hand was. Hij liep naar een andere tempel om daar te schuilen, maar de autoriteiten volgden hem en plaatsten schildwachten rondom. Pausanias weigerde zich over te geven. Niet van zins hem uit de heilige tempel te verwijderen, lieten de autoriteiten hem in de val zitten tot hij door uithongering stierf.

Wijze mannen [zouden moeten zijn] als koffers met een dubbele bodem die, wanneer anderen erin kijken, niet alles openbaren.

SIR WALTER RALEIGH, 1552–1618

Uitleg

Op het eerste oog kan het lijken dat Pausanias gecharmeerd raakte van een andere cultuur, iets wat zo oud als de geschiedenis is. Nooit op zijn gemak met de strenge leefregels van de Spartanen, werd hij geboeid door de Perzische liefde voor luxe en zinnelijk genot. Hij deed Perzische kleren aan en Perzische parfums op. Eindelijk was hij verlost van de Griekse eenvoud en discipline.

Zo lijkt het wanneer mensen een andere cultuur dan waarin ze zelf zijn opgegroeid overnemen. Maar vaak speelt er ook iets anders mee: mensen die pronken met hun liefde voor een andere cultuur drukken hun minachting uit voor hun eigen cultuur. Ze gebruiken de uiterlijke schijn van het exotische om zich te onderscheiden van het gewone volk dat ongetwijfeld de plaatselijke zeden en gewoonten volgt, en om hun gevoel van meerderwaardigheid uitdrukking te geven. Anders zouden ze zich waardiger opstellen en respect tonen voor mensen die niet hun voorkeuren delen. Hun behoefte om zich te onderscheiden kan zo groot zijn dat ze mensen tegen zich innemen van wie ze de ideeën in twijfel trekken, verhuld en subtiel misschien, maar niettemin kwetsend.

Zoals Thucydides over Pausanias schreef: ‘Door zijn minachting voor de wetten en zijn nabootsing van vreemde zeden had hij de verdenking op zich geladen dat hij zich niet wilde schikken naar onze gebruiken.’ Culturen hebben normen die een weerspiegeling zijn van eeuwenoude overtuigingen

en idealen. Verwacht niet dat u daarmee ongestraft kunt spotten. U zult op een of andere manier gestraft worden, al is het door afzondering – een positie van zuivere machteloosheid.

Velen van ons horen, net als Pausanias, de sirene van het exotische, het vreemde. Matig dit verlangen. Pronken met vreemde gebruiken en denkwijzen legt een ander motief bloot – u toont ermee uw gevoel van superioriteit tegenover de mensen die u omringen.

TOEN HET WATER VERANDERD WERD

Eens gebeurde het dat Khidr, de leraar van Mozes, de mensheid waarschuwde. Op een gegeven moment, zei hij, zou alle water op aarde dat niet opgeslagen was verdwijnen. Het zou dan vervangen worden door ander water, dat de mensheid tot waanzin zou drijven.
Alleen een man begreep de bedoeling van zijn raad. Hij verzamelde water en hij ging naar een veilige plaats waar hij het opsloeg, en hij wachtte tot het water zou veranderen. Op de gestelde tijd hielden alle stromen op met lopen, de bronnen droogden op en de man die geluisterd had en het zag gebeuren ging naar zijn schuilplaats en dronk van zijn bewaarde water. Toen hij vanuit zijn veilige plaats zag dat de watervallen weer begonnen te stromen, daalde de man af naar de andere mensenzonen. Hij meende dat ze op een manier dachten en spraken die geheel afweek van het verleden. Ze wisten niet wat er voorgevallen was, noch dat ze gewaarschuwd waren. Toen hij probeerde hen toe te spreken, besefte hij dat ze dachten dat hij gek was, en ze toonden vijandschap en medelijden maar geen begrip. Eerst dronk hij niet van het nieuwe water, maar ging hij terug naar zijn schuilplaats om elke dag te teren op zijn voorraad. Uiteindelijk nam hij het besluit te drinken van het nieuwe water omdat hij de eenzaamheid niet langer kon verdragen van een leven dat zo verschillend was van dat van ieder ander. Hij dronk van het nieuwe water en hij werd als de rest. Hij vergat alles over zijn eigen reservoir met water, en zijn broeders zagen hem als een dwaas die weer genezen was.

IDRIES SHAH, *Verhalen van de derwisjen*, 1967

NALEVING VAN DE WET

In de late zestiende eeuw brak er in Italië een felle reactie uit tegen de protestantse reformatie. De contrareformatie, zoals de reactie werd genoemd, kende een eigen vorm van inquisitie om alle afwijkingen van het katholieke geloof uit te roeien. Onder de slachtoffers bevond zich de natuurfilosoof Galilei, maar een belangrijk denker die onder nog grotere vervolging gebukt ging, was de dominicaner monnik en filosoof Tommaso Campanella.

Campanella was volgeling van de materialistische leer van de Romeinse filosoof Epicurus, en hij geloofde niet in wonderen of in hemel en hel. De Kerk had deze sprookjes rondgestrooid, schreef hij, om het gewone volk eronder te houden en angst in te boezemen. Dergelijke ideeën waren op het randje van atheïsme, en Campanella ventileerde ze nogal onvoorzichtig. In 1593 gooide de inquisitie hem voor zijn ketterse ideeën in de gevangenis. Zes jaar later werd hij, als een vorm van gedeeltelijke vrijlating, opgesloten in een klooster in Napels.

Zuid-Italië was in die tijd in handen van de Spanjaarden, en in Napels raakte Campanella betrokken bij een samenzwering gericht tegen de Spaanse indringers. Zijn hoop was gevestigd op een onafhankelijke republiek gebaseerd op zijn eigen utopische ideeën. De leiders van de Italiaanse inquisitie, die samenwerkten met hun Spaanse collega's, lieten hem weer gevangen nemen. Dit keer martelden ze hem ook om achter de ware aard van zijn goddeloze overtuigingen te komen: hij onderging de beruchte *veglia*, een marteling waarbij hij met de armen gestrekt in hurkende houding een paar centimeter boven een zitting vol met spijkers werd gezet. Deze houding kon hij onmogelijk volhouden, en elke keer als hij op de spijkers terechtkwam, scheurde zijn huid bij de minste aanraking open.

In deze jaren leerde Campanella echter iets over macht. Met zijn terechtstelling wegens ketterij in het vooruitzicht veranderde hij van strategie: hij wilde zijn overtuigingen niet herroepen maar hij wist dat hij ze anders moest inkleden.

Om zijn leven te redden deed Campanella alsof hij gek was. Hij gaf zijn ondervragers de indruk dat zijn ideeën ontsproten waren aan een ziek brein. Een tijd lang gingen de martelingen door om te zien of zijn geestesziekte niet gespeeld was, maar in 1603 werd zijn veroordeling omgezet in gevangenisstraf. De eerste vier jaar bracht hij geketend aan een muur in een onderaardse kerker door. Ondanks die hachelijke omstandigheden bleef hij schrijven – maar hij was niet meer zo dom om zijn ideeën onverbloemd op te schrijven.

In een boek getiteld *De Spaanse monarchie* hield Campanella een pleidooi voor de goddelijke missie van Spanje om zijn macht over de wereld

te verbreiden, en hij gaf de Spaanse koning een praktisch, machiavellistisch advies om dit te bereiken. Hoewel hij belangstelling voor Machiavelli had, bevatte het boek ideeën die diametraal tegenover zijn eigen ideeën stonden. *De Spaanse monarchie* was in feite een truc, een poging om zijn bekering tot de orthodoxie op onmiskenbare manier te tonen. Hij slaagde in die opzet: in 1626, zes jaar na de publicatie, liet de paus Campanella eindelijk vrij.

Kort na zijn invrijheidstelling schreef Campanella *Atheïsme overwonnen*, een boek waarin hij vrijdenkers, machiavellisten, calvinisten en ketters van ander pluimage bestreed. Het boek bestaat uit debatten waarin ketters hun overtuigingen naar voren brengen. Tegenover hen wordt de superioriteit van het katholieke geloof in argumenten uiteengezet. Campanella was duidelijk bekeerd – zijn boek wees daarop. Of toch niet?

De argumenten van de ketters waren nog nooit eerder met zoveel verve en originaliteit opgedist. Campanella gaf voor hun zaak te presenteren om die te bestrijden, maar in feite was het een hartstochtelijke samenvatting van zijn bezwaren tegen het katholicisme. Als hij de andere kant belichtte, die verondersteld werd zijn kant te zijn, nam hij daarentegen zijn toevlucht tot ranzige clichés en draaierij. De argumenten van de ketters leken in hun bondigheid en welsprekendheid moedig en ernstig. De langdradige argumenten voor de katholieke zaak leken moeizaam en niet overtuigend.

Bestrijd nooit de mening van iemand anders, want ook al zou u de leeftijd van Methusalem bereiken, u zou hem nooit recht kunnen doen en alle absurde dingen die hij gelooft weerleggen. Het is ook goed om het verbeteren van fouten van anderen tijdens een gesprek te vermijden, hoe goed uw bedoelingen ook mogen zijn. Want het is makkelijk mensen te beledigen, en moeilijk zo niet onmogelijk het weer goed te maken.
Als u geïrriteerd wordt door de absurde opmerkingen van twee mensen wier gesprek u toevallig opvangt, moet u bedenken dat u luistert naar een dialoog van twee zotten in een komedie. Probatum est.
De man die in de wereld verschijnt met het idee dat hij de wereld zal verlichten met zaken van het hoogste belang, mag zijn sterren danken als hij het er heelhuids afbrengt.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Katholieken die het boek lazen vonden het verontrustend en dubbelzinnig, maar ze konden niet zeggen dat het ketters was of dat Campanella terug naar de gevangenis moest. In zijn verdediging van het katholicisme

gebruikte hij tenslotte argumenten die zij zelf ook hadden gebruikt. Maar in de erop volgende jaren werd *Atheïsme overwonnen* een bijbel voor atheïsten, machiavellisten en libertijnen, die de argumenten gebruikten die Campanella ze in de mond gelegd had om hun gevaarlijke ideeën te verdedigen. Zijn medestanders zouden begrijpen dat Campanella naar buiten toe een beeld van conformisme op moest houden en zijn ware overtuigingen moest verhullen. Campanella had zijn lesje geleerd.

Uitleg

Ten overstaan van zijn vervolgers deed Campanella drie strategische zetten, die zijn leven zouden redden, hem uit de gevangenis zouden halen en hem toestonden zijn overtuiging te ventileren. Allereerst veinsde hij krankzinnig te zijn – het middeleeuwse equivalent voor het niet willen nemen van de verantwoordelijkheid voor de dingen die je doet, zoals je ouders de schuld geven dat vandaag de dag is. Vervolgens schreef hij een boek waarin hij ideeën verwoordde die geheel tegen zijn eigen ideeën indruisten. Ten slotte bracht hij zijn ideeën naar voren in de vermomming van de tegenpartij. Dat was zijn briljantste zet, een oude maar beproefde truc: je zegt dat je het niet eens bent met gevaarlijke ideeën, maar in de loop van je meningsverschil geef je die gedachten ruim baan. Je lijkt het met de heersende orthodoxie eens te zijn, maar mensen die beter weten zullen de onderliggende ironie begrijpen. U wordt gedekt.

Het is onvermijdelijk dat in de maatschappij bepaalde waarden en gewoonten het contact verliezen met hun oorspronkelijke bestaansrecht en benauwend worden. En er zullen altijd mensen zijn die in opstand komen tegen die onderdrukking en ideeën koesteren die hun tijd ver vooruit zijn. Maar zoals Campanella gedwongen was te erkennen, het heeft geen zin met uw gevaarlijke ideeën te leuren als ze alleen maar tot leed en vervolging leiden. Martelaarschap dient geen doel – het is beter te blijven leven in een benauwende wereld of er zelfs in te gedijen. Zoek ondertussen een manier om uw ideeën subtiel aan de goede verstaander over te brengen. Door uw paarlen voor de zwijnen te werpen zult u zich alleen maar in de nesten werken.

Lang heb ik niet gezegd wat ik geloofde, en ik hecht ook nooit geloof aan wat ik zeg, en als ik soms toevallig de waarheid vertel, verberg ik die tussen zoveel leugens dat die moeilijk te vinden is.

NICCOLÒ MACHIAVELLI IN EEN BRIEF AAN GUICCIARDINI VAN 17 MEI 1521

DE BURGER EN DE REIZIGER

'Kijk eens om u heen,' zei de burger. 'Dit is de grootste markt ter wereld.' 'O, zeker niet,' zei de reiziger. 'Nou, misschien niet de grootste,' zei de burger, 'maar zeker de beste.' 'Daar hebt u zeker geen gelijk in,' zei de reiziger, 'ik kan u vertellen…' Ze begroeven de vreemdeling in het duister.

ROBERT LOUIS STEVENSON, 1850–1894, *Fabels*

MACHTSMIDDELEN

Allemaal verkondigen we leugens en verbergen we onze ware gevoelens, want complete vrijheid van het woord is een sociale onmogelijkheid. Van jongs af aan leren we onze gedachten te verbergen en vertellen we prikkelbare en onzekere mensen wat ze willen horen, ondertussen scherp erop toeziend dat we ze niet beledigen. Voor de meesten van ons is dit vanzelfsprekend – er zijn ideeën en waarden die de meeste mensen aanvaarden, en het is zinloos daartegen in te gaan. We geloven wat we denken dat goed is maar naar buiten toe dragen we een masker.

Er zijn echter mensen die dergelijke beperkingen als een niet te dulden inbreuk op hun vrijheid beschouwen en die de behoefte hebben de superioriteit van hun waarden en overtuigingen tegenover anderen te bewijzen. Uiteindelijk weten hun argumenten echter maar weinigen te overtuigen en veel meer mensen te grieven. De reden waarom argumenten geen effect sorteren, is dat de meeste mensen aan hun ideeën en waarden vasthouden zonder erover na te denken. Hun overtuigingen hebben een sterke emotionele component: ze willen hun denkgewoonten niet op de helling zetten, en als u ze uitdaagt, direct door uw argumenten of indirect door uw gedrag, zullen ze u vijandig tegemoet treden.

Als Machiavelli een prins als discipel had gehad, was het eerste wat hij hem had aanbevolen een boek te schrijven tegen het machiavellisme.

VOLTAIRE, 1694–1778

Verstandige en slimme mensen weten al snel dat ze zich gewoon kunnen gedragen en gewone ideeën kunnen ventileren zonder erin te hoeven geloven. De macht die deze mensen krijgen door zich te voegen naar de meerderheid, is dat ze met rust gelaten worden, dat ze kunnen denken wat ze willen en hun gedachten kunnen uiten tegenover mensen die ze deelgenoot willen maken, zonder geïsoleerd te raken of uitgestoten te worden. Als ze eenmaal een machtspositie hebben veroverd, kunnen ze proberen een grotere groep mensen van de juistheid van hun ideeën te overtuigen – misschien langs indirecte weg, door gebruik te maken van Campanella's strategie van ironie en suggestie.

In de veertiende eeuw begonnen de Spanjaarden de joden massaal te vervolgen. Ze brachten duizenden joden om en verdreven vele andere uit het land. De joden die in Spanje bleven werden gedwongen zich te bekeren. Maar in de driehonderd jaar die volgden zagen de Spanjaarden een fenomeen dat hen verontrustte: veel bekeerlingen leefden naar buiten toe als vrome katholieken maarwisten op een of andere manier hun joodse geloof te behouden door hun godsdienst in het geheim te beoefenen. Veel van deze zogenaamde *marranos* (oorspronkelijk een pejoratieve term, Spaans voor 'varken') klommen op tot hoge regeringsfuncties, trouwden in de adel en gaven blijk van christelijke vroomheid, en pas aan het eind van hun leven werden ze ontmaskerd als praktiserende joden. (De Spaanse inquisitie had de speciale opdracht ze op te sporen.) Met de jaren raakten ze bedreven in de kunst van het doen alsof, rondlopend met kruisjes, genereuze giften schenkend aan kerken, zelf zo nu en dan antisemitische opmerkingen makend – en dat alles met behoud van hun innerlijke vrijheid en overtuigingen.

De marranos wisten dat in de maatschappij alleen de uiterlijke verschijningsvorm ertoe deed. Dat is tot op heden het geval. De strategie is eenvoudig: doe, zoals Campanella met *Atheïsme overwonnen*, alsof u zich voegt naar de rest en ga zelfs zover de meest fervente aanhanger van de heersende orthodoxie te worden. Als u zich in het openbaar aan de conventies houdt, zal er niemand zijn die gelooft dat u thuis anders denkt.

Wees niet zo dwaas te denken dat in uw eigen tijd deze oude orthodoxieën verdwenen zijn. Jonas Salk bijvoorbeeld dacht dat wetenschap het zonder politiek en omgangsvormen kon stellen. En daarom brak hij op zoek naar het poliovaccin met alle regels – en trad hij in het openbaar met zijn ontdekking vóór hij de wetenschappelijke gemeenschap ervan op de hoogte had gesteld, en ging hij met de eer strijken zonder de wetenschappers te noemen die zijn weg geëffend hadden. Het publiek mocht hem dan in de armen gesloten hebben, de wetenschappers keken hem met de nek aan. Door zijn gebrek aan respect voor de regels van het spel raakte hij geïsoleerd en verdeed hij jaren om de breuk te herstellen en te vechten voor fondsen en samenwerking.

Bertolt Brecht onderging een moderne variant van de inquisitie – de Congrescommissie inzake on-Amerikaanse Activiteiten – en trad de commissie sluw tegemoet. Hij had af en toe tijdens de Tweede Wereldoorlog voor de Amerikaanse filmindustrie gewerkt, en in 1947 werd hij voor de commissie gedaagd om vragen te beantwoorden over zijn vermeende communistische sympathieën. Andere schrijvers die voor de commissie waren verschenen, hadden fel uitgehaald naar de leden. Brecht daarentegen, die onvermoeibaar voor de communistische zaak had gestreden, tapte uit een ander vaatje: hij beantwoordde de vragen met dubbelzinnige algemeenheden die een eenvoudige interpretatie in de weg stonden. Noem het de Campanella-strategie. Brecht droeg zelfs een net pak – wat hij zelden deed – en stelde het op prijs tijdens de zittingen sigaar te roken, wetend dat een belangrijk lid van de commissie een hartstochtelijk sigarenroker was. Uiteindelijk wist hij de commissieleden voor zich te winnen en ze lieten hem verder ongemoeid.

Brecht trok vervolgens naar Oost-Duitsland waar hem een ander soort inquisitie wachtte. Hier waren de communisten aan de macht, en ze vonden zijn toneelstukken decadent en pessimistisch. Hij sprak ze niet tegen, maar bracht kleine wijzigingen in de uitvoeringsversies aan om hen tot zwijgen te brengen. Ondertussen bleven de officiële teksten ongewijzigd. Zijn uiterlijke aanpassing gaf hem in beide gevallen de vrijheid ongehinderd door te werken zonder zijn denken te hoeven bijstellen. Hij slaagde erin om in

gevaarlijke tijden in beide landen het hoofd boven water te houden door te lonken naar de orthodoxie. Uiteindelijk bleek hij sterker dan de krachten van de onderdrukking.

Niet alleen vermijden mensen het aanstootgevende gedrag van Pausanias en Salk, maar ze leren ook als een vos de passie te preken en zich voor te doen als gewone mensen. Dit is door de eeuwen heen een truc geweest van oplichters en politici. Leiders als Julius Caesar en Franklin D. Roosevelt lieten hun aristocratische houding varen en cultiveerden een ongedwongen optreden onder het volk. Ze lieten die vertrouwdheid met het volk blijken door kleine gebaren, vaak symbolisch, om het volk te laten zien dat zij, ondanks verschil in status, hun waarden deelden.

De logische consequentie van zo'n optreden is het waardevolle vermogen om alle dingen voor alle mensen tegelijk te zijn. Als u de maatschappij in trekt, laat dan uw ideeën en waarden achter en zet het masker op dat past bij de groep waar u zich in bevindt. Bismarck wist dat spel jarenlang met succes te spelen – er waren wel mensen die vaag begrepen wat hij van plan was maar ze hadden het niet zó helder voor ogen, dat het nadelig voor hem uitpakte. Mensen zullen het lokaas grijpen omdat ze gevleid zijn dat u hun ideeën deelt. Ze zullen, als u voorzichtig bent, u niet als hypocriet beschouwen – want hoe kunnen ze u van hypocrisie beschuldigen als u niet precies zegt waar u voor staat? Noch zullen ze denken dat het u aan waarden ontbreekt. Natuurlijk hebt u waarden – de waarden die u met hen deelt, zolang u in hun midden bent.

Symbool: het zwarte schaap. De kudde mijdt het zwarte schaap, niet wetend of het er wel bij hoort. Dus raakt het achterop of verdwaalt het en wordt het door de wolven opgedreven en verschalkt. Blijf bij de kudde – de veiligheid zit hem in het getal. Houd uw verschillen in uw hoofd en laat ze niet zien op uw vacht.

Jurisprudentie: Geeft het heilige niet aan de honden en werpt uw paarlen niet voor de zwijnen, opdat zij die niet vertrappen met hun poten en, zich omkerende, u verscheuren. (Jezus, Mattheüs 7:6)

OMKERING VAN DE WET

Het enige moment dat u op de voorgrond moet treden is het moment dat u al op de voorgrond staat – wanneer u een stevige machtspositie verworven hebt en u uw verschillen met de anderen als een teken van afstand tussen u en hen naar voren kunt schuiven. Als president van de Verenigde Staten hield Lyndon Johnson soms vergaderingen terwijl hij op het toilet zat. Aangezien niemand anders zo'n 'privilege' kon of wilde opeisen, liet Johnson zien dat hij zich niet hoefde te houden aan de omgangsregels van de anderen. De Romeinse keizer Caligula deed hetzelfde: hij liep bijvoorbeeld in een négligé of een badjas als hij belangrijke gasten ontving. Maar het sloeg op hem terug, want mensen haatten Caligula, en zijn buitenissigheden leidden tot zijn val. De waarheid is dat zelfs mensen die op het hoogtepunt van de macht zijn aangeland er beter aan doen om gewoon te blijven, want eens kunnen ze afhankelijk zijn van de steun van het volk.

Ten slotte is er altijd plaats voor de horzel, de persoon die met succes de zeden tart en al wat levenloos is in een cultuur aan de kaak stelt. Oscar Wilde verwierf in deze rol bijvoorbeeld aanzienlijk sociaal aanzien: hij maakte duidelijk dat de gewone manier van doen hem tegenstond, en als hij lezingen gaf, verwachtte zijn toehoorders niet alleen dat hij ze op de hak nam, maar ze verwelkomden het. Wel tekenen we hierbij aan dat deze excentrieke rol hem uiteindelijk vernietigd heeft. En ook als het beter met hem afgelopen was, is het goed te bedenken dat hij een buitengewoon talent bezat: zonder zijn gave om mensen te amuseren en in verrukking te brengen zouden zijn stekeligheden in verkeerde aarde gevallen zijn.

WET 39

ROER IN HET WATER ALS U VIS WILT VANGEN

UITSPRAAK

Woede en emotie zijn strategisch contraproductief. Zorg ervoor dat u zelf altijd kalm en objectief blijft. Maar wie erin slaagt zijn tegenstanders boos te krijgen terwijl hij zelf kalm blijft, is beslist in het voordeel. Breng uw vijanden uit balans: zoek de zwakke plek in hun ijdelheid, jaag hen op stang en u hebt de touwtjes in handen.

OVERTREDING VAN DE WET

In januari 1809 haastte een gespannen en nerveuze Napoleon zich van zijn Spaanse veldtochten terug naar Parijs. Zijn spionnen en vertrouwelingen hadden het gerucht bevestigd dat zijn minister van Buitenlandse Zaken, Talleyrand, met Fouché, de minister van Politie, tegen hem samenspande. Bij aankomst in de hoofdstad ontbood de geschokte keizer onmiddellijk zijn

ministers naar het paleis. Zodra zij er waren, voegde hij zich bij hen in de vergaderzaal en begon, heen en weer benend, vaag te oreren over mensen die tegen hem samenzwoeren, over speculanten die de beurskoersen deden kelderen, wetgevers die zijn maatregelen op de lange baan schoven – en zijn eigen ministers die hem saboteerden.

Terwijl Napoleon sprak, leunde Talleyrand volstrekt onbewogen tegen de schoorsteenmantel. Napoleon keek Talleyrand recht in de ogen en zei: 'Als zulke ministers zich twijfel permitteren, is dat het begin van verraad.' De keizer verwachtte dat zijn minister zou schrikken bij het woord 'verraad'. Maar Talleyrand glimlachte slechts, rustig en verveeld.

ITAKURA SHIGEMUNE MAALT ZELF ZIJN THEE

De Shoshidai van Kyoto, Itakure Suwono-kami Shigemune was erg gesteld op de cha-no-yu (de theeceremonie), en maalde zijn eigen thee wanneer hij als rechter zitting had. En de reden was deze. Hij vroeg ooit een vriend met wie hij samen deelnam aan de cha-nu-yo, een theehandelaar die Eiki heette, hem eerlijk te vertellen hoe de mensen over hem dachten. 'Nou,' zei Eiki, 'ze zeggen dat je je ergert aan getuigen die wat onduidelijk zijn in hun verklaringen en dat je tegen hen tekeergaat, en dat de mensen daarom bang zijn hun zaak aan je voor te leggen en dat de waarheid niet naar boven komt als ze het toch doen.' 'Ach! Ik ben blij dat je me dat vertelt,' antwoordde Shigemune, 'want nu ik erover denk, het is inderdaad een gewoonte van me geworden om me scherp te uiten tegen mensen, en ongetwijfeld raken eenvoudige lieden en mensen die niet zo makkelijk spreken dan in de war en zijn ze niet meer in staat hun zaak zo helder mogelijk te presenteren. Ik zal ervoor zorgen dat het in de toekomst niet meer gebeurt.' En zo werd er vanaf dat moment een theemolen voor hem neergezet in de rechtbank en daar werd een met papier beklede shoji voor geschoven en Shigemune zat erachter en maalde de thee en bleef rustig terwijl hij de getuigenissen aanhoorde. En hij kon zijn gemoedsgesteldheid eenvoudig aflezen aan de thee, die niet gelijkmatig, in de juiste consistentie, uit de molen kwam als hij opgewonden raakte. En zo werd er onpartijdig recht gesproken en verlieten de mensen tevreden zijn zitting.

A.L. SADLER, *Cha-no-yu*, 1962

De onbewogen kalmte van een ondergeschikte bij het aanhoren van beschuldigingen die hem aan de galg konden brengen, bracht Napoleon aan de rand van zijn zelfbeheersing. Er waren ministers, zei hij, die zijn dood wensten en hij kwam nog een stap dichter bij Talleyrand, die hem rustig bleef aankijken. 'Je bent een lafaard,' schreeuwde hij Talleyrand in het gezicht, 'een man zonder trouw. Niets is jou heilig. Je zou je eigen vader verkopen. Ik heb je bedolven onder rijkdom en er is niets dat je niet zou doen om mij te treffen.' De andere ministers keken elkaar ongelovig aan:

nooit hadden ze deze onverschrokken generaal, de man die bijna heel Europa had veroverd, zo buiten zinnen gezien.

'Je verdient het versplinterd te worden als glas,' vervolgde Napoleon stampvoetend. 'Ik heb de macht om dat te doen, maar je bent me de moeite niet waard. Waarom heb ik je niet aan de poort van de Tuilerieën laten ophangen? Maar dat kan nog steeds.' Schreeuwend ging hij verder, terwijl zijn ogen haast uit zijn rode hoofd puilden: 'Ach, wat ben jij nou helemaal? Stront in een zijden kous… En hoe is het met je vrouw? Je hebt me nooit verteld dat San Carlos haar minnaar was. Dat is toch zo?' 'Inderdaad, Sire, het is nooit bij me opgekomen dat die informatie van belang kon zijn voor Uwe Majesteits glorie, of voor de mijne,' zei Talleyrand rustig, volmaakt onaangedaan. Na nog enkele beledigingen liep Napoleon weg. Talleyrand wandelde met zijn vertrouwde loopje, trekkend met zijn been, de zaal door. Terwijl een bediende hem in zijn jas hielp, wendde hij zich tot zijn collega-ministers die vreesden hem nooit meer te zullen zien, en zei: 'Jammer, heren, zo'n groot man en dan zulke slechte manieren.'

Ondanks zijn woede liet Napoleon zijn minister van Buitenlandse Zaken niet arresteren. Hij onthief hem alleen uit zijn functie en verbande hem van zijn hof, want hij dacht dat deze man voldoende gestraft zou zijn met een vernedering. Hij besefte niet dat het nieuws van zijn tirade zich snel verspreid had – het nieuws dat de keizer zijn zelfbeheersing compleet had verloren en dat Talleyrand hem in wezen had vernederd door zijn rust en waardigheid te bewaren. Een nieuwe bladzijde was omgeslagen: voor het eerst hadden mensen gezien hoe de grote keizer, nu hij onder vuur lag, zijn kalmte had verloren. Het gevoel groeide dat het bergafwaarts ging met hem. Zoals Talleyrand later zei: 'Dit is het begin van het einde.'

Uitleg

Dit was inderdaad het begin van het einde. Waterloo lag nog zes jaar in het verschiet, maar met Napoleon ging het langzaam bergaf, in de richting van de nederlaag, die zich met zijn rampzalige inval in Rusland in 1812 onontkoombaar zou gaan aftekenen. Talleyrand was de eerste die de tekenen van zijn neergang zag, vooral in zijn irrationele oorlog tegen Spanje. Ergens

in 1808 besloot de minister dat Napoleon moest verdwijnen ter wille van de toekomstige vrede in Europa. Daarom spande hij samen met Fouché.

Het is mogelijk dat die samenzwering nooit meer is geweest dan een truc, een manier om Napoleon het beslissende zetje te geven. Want men kan zich moeilijk voorstellen dat deze twee mannen, die horen tot de grootste pragmatici in de geschiedenis, slechts een halfslachtige poging hebben gedaan. Wellicht wilden ze alleen maar wat roeren in het water om Napoleon zo te verleiden tot een misstap. En het resultaat was dan de woedende driftbui die iedereen duidelijk maakte dat hij zichzelf niet meer in de hand had. Napoleons uitbarsting van die middag was spoedig alom bekend, met zeer nadelige gevolgen voor zijn publieke imago.

Dat is het probleem met een driftige reactie: in eerste instantie kan die angst en schrik aanjagen, maar alleen bij sommigen, en als de dagen voorbijgaan en de lucht opklaart, krijgen andere reacties de overhand, dan gaat men zich ongemakkelijk voelen omdat de schreeuwer zijn zelfbeheersing verloor, dan overheerst wrevel over wat er gezegd is. Wie zijn kalmte verliest, is altijd onredelijk en overdreven in zijn verwijten. Een paar van dat soort tirades en de mensen tellen de dagen af tot je afscheid.

Zo mogelijk moet men geen enkele vijandschap voelen voor wie dan ook […] Iemand boos toespreken, blijk geven van je haat door wat je zegt of hoe je kijkt, is volstrekt onnodig – gevaarlijk, dwaas, belachelijk en vulgair. Boosheid of haat moeten alleen en uitsluitend blijken uit wat je doet en daarin zullen zulke gevoelens des te effectiever zijn, naarmate men vermijdt ze op een andere manier te uiten. Het zijn alleen koudbloedige dieren die een giftige beet hebben.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Natuurlijk had Napoleon, geconfronteerd met een samenzwering tegen hem van zijn twee belangrijkste ministers, het volste recht om kwaad en ongerust te zijn. Maar door zo kwaad te reageren, en in het openbaar, gaf hij alleen maar uiting aan zijn frustratie. Wie zijn teleurstelling laat zien, laat zien dat hij zijn vermogen om de gebeurtenissen te sturen heeft verloren; het is de hulpeloze reactie van een kind die met een uitbarsting van hysterie zijn zin probeert te krijgen. De waarlijk machtige zal nooit een dergelijke zwakheid onthullen.

Napoleon had in deze situatie een aantal dingen kunnen doen. Hij had kunnen bedenken dat twee zulke verstandige mannen zich niet zonder reden tegen hem zouden keren en hij had naar hen kunnen luisteren, van hen kunnen leren. Hij had kunnen proberen hen weer aan zijn kant te krijgen. Hij had zich zelfs van hen kunnen ontdoen, met hun opsluiting of dood een dreigend vertoon van zijn macht kunnen geven. Geen tirades, geen kinderlijke driftbuien, geen vervelende gevolgen: gewoon kalm en onverzettelijk de teugels aanhalen.

Nota bene: een uitbarsting van drift dwingt nooit ontzag of loyaliteit af. Integendeel, zij wekt slechts gevoelens van onzekerheid en twijfel aan uw macht op. Een woedeaanval kondigt vaak, omdat hij uw zwakheden onthult, uw ondergang aan.

DE AAP EN DE WESP

Een aap werd bij het knabbelen aan een rijpe peer onbeschaamd lastig gevallen door een wesp die, hoe dan ook, ook wat wilde hebben. Nadat hij de aap had gedreigd dat hij kwaad zou worden als die bleef weigeren aan zijn vraag te voldoen, landde hij op de vrucht; maar de aap sloeg hem er meteen weer af. De prikkelbare wesp ging nu over tot schelden, en na de meest beledigende woorden, die de ander rustig had aangehoord, wond hij zich op en werd zo driftig, dat hij iedere gedachte aan een mogelijke straf vergat, op het gezicht van de aap ging zitten en hem met zoveel woede stak dat hij zijn angel er niet meer uit kon trekken en gedwongen was zich los te scheuren, zijn wapen achterlatend in de wond en zichzelf zodoende veroordelend tot een langgerekte doodsstrijd, vergezeld van pijnen veel heftiger dan die hij de ander had toegebracht.

JONATHAN BIRCH, 1783–1847, *Fabels*

NALEVING VAN DE WET

Tegen het einde van de jaren twintig had Haile Selassie bijna zijn doel bereikt en Ethiopië, een land dat volgens hem behoefte had aan een krachtig centraal bewind, geheel onder zijn gezag gebracht. Als regent voor keizerin Zauditu, stiefdochter van wijlen de koningin en erfgenaam van de troon, had Haile Selassie jarenlang gewerkt aan het verzwakken van de macht van Ethiopiës verschillende krijgsheren. Nu lag er in feite nog maar één hindernis op zijn weg: de keizerin en haar man, Ras Gugsa. Haile Selassie wist dat het keizerlijke paar hem haatte en van hem af wilde, en om een

einde te maken aan hun kuiperijen benoemde hij Gugsa tot gouverneur van de noordelijke provincie Begemeder en dwong hem zodoende te vertrekken uit de hoofdstad waar de keizerin resideerde.

Een aantal jaren speelde Gugsa de trouwe ambtenaar. Maar Haile Selassie vertrouwde hem niet: hij wist dat Gugsa en de keizerin op wraak zonnen. Naarmate de tijd verstreek en Gugsa maar niets ondernam, werden de kansen op een complot alleen maar groter. Haile Selassie wist wat hem te doen stond: hij moest Gugsa uit de tent lokken, hem provoceren tot actie over te gaan voordat hij er klaar voor was.

Al sinds een aantal jaren was een noordelijke stam, de Azebu Gallas, praktisch in staat van rebellie tegen de troon; ze overvielen en beroofden dorpen in hun gebied en weigerden belasting te betalen. Omdat Haile Selassie niets tegen hen had ondernomen, waren ze alleen maar sterker geworden. Toen gaf hij in 1929 Ras Gugsa opdracht met een legermacht tegen de weerspannige stam op te trekken. Gugsa stemde toe, maar inwendig kookte hij: hij koesterde geen enkele wrok tegen de Azebu Gallas, en het was kwetsend voor zijn trots dat hij tegen hen moest vechten. Hij kon het bevel niet naast zich neerleggen, maar terwijl hij een leger op de been bracht, begon hij een smerig gerucht te verspreiden, namelijk dat Haile Selassie onder één hoedje speelde met de paus en van plan was het land tot het rooms-katholicisme te bekeren en er een Italiaanse kolonie van te maken. Gugsa's leger groeide sterk en een paar van de stammen waaruit de soldaten afkomstig waren, kwamen in het geheim overeen dat ze tegen Haile Selassie zouden vechten. In maart 1930 trok een enorme strijdmacht van 35 000 mensen op, niet naar de Azebu Gallas in het noorden, maar naar het zuiden, in de richting van de hoofdstad Addis Abeba. Zijn groeiende kracht gaf Gugsa het zelfvertrouwen om nu openlijk een heilige oorlog te beginnen om Haile Selassie af te zetten en het land weer in handen te geven van ware christenen.

Hij liep met open ogen in de val. Voor hij Gugsa het bevel had gegeven op te trekken tegen de Azebu Gallas, had Haile Selassie zich verzekerd van de steun van de Ethiopische Kerk. En voor de opstand van de grond kwam, had hij verschillende belangrijke bondgenoten van Gugsa omgekocht; zij

zouden zich afzijdig houden. Terwijl het rebellenleger naar het zuiden opmarcheerde, werden uit vliegtuigen pamfletten over de manschappen uitgestrooid met de aankondiging dat de hoogste kerkleiders Haile Selassie hadden erkend als de ware christelijke leider van Ethiopië, en dat zij Gugsa hadden geëxcommuniceerd wegens het beramen van een burgeroorlog. Deze pamfletten hadden een sterk bekoelend effect op de emoties achter de heilige kruistocht. En toen het moment van de slag dreigend naderde en de beloofde steun van Gugsa's bondgenoten uitbleef, begonnen de soldaten te vluchten en over te lopen.

Bij het eerste treffen stortte het opstandige leger al ras ineen. Ras Gugsa weigerde zich over te geven en sneuvelde. De keizerin, radeloos door de dood van haar man, stierf een paar dagen later. Op 30 april liet Haile Selassie een officiële verklaring uitgaan waarin hij zijn nieuwe titel bekend maakte: keizer van Ethiopië.

KUIL HOGEPRIESTER

Kin'yo, een officier van de tweede rang, had een broer, de hogepriester Ryogaku, die een uiterst slechtgeluimde man was. Naast zijn klooster groeide een grote brandnetelboom waaraan de mensen de bijnaam ontleenden die ze hem gaven: de Netelboom Hogepriester. 'Dat is een schandelijke naam,' zei de hogepriester en hij hakte de boom om. Maar de stomp stond er nog en de mensen noemden hem nu de Stomp Hogepriester. Ryogaku werd nog bozer en liet de stomp uitgraven en weggooien, maar nu bleef er een grote kuil achter. Nu noemden de mensen het de Kuil Hogepriester.

KENKÔ, JAPAN, 14DE EEUW, *Essays in Idleness*

Uitleg

Haile Selassie keek altijd verschillende zetten vooruit. Hij wist dat het gevaar veel groter zou zijn als hij de keuze van het moment en de plaats van de opstand aan Ras Gugsa over zou laten, dan wanneer hij hem zou dwingen in actie te komen op zijn, Haile Selassies, voorwaarden. Dus verleidde hij hem tot rebellie door hem te raken in zijn mannelijke trots, door hem te bevelen de strijd aan te gaan met mensen op wie hij niets tegen had, namens een man die hij haatte. Selassie had alles van tevoren uitgedacht en ervoor gezorgd dat Gugsa's opstand op niets uit zou lopen en dat hij ervan kon profiteren om zich te ontdoen van zijn laatste twee vijanden.

Dit is de essentie van de wet: als het water te kalm is, hebben je tegenstrevers de tijd en de ruimte om acties voor te bereiden, waarbij zij dan het initiatief hebben. Breng het water in beroering en dwing de vissen naar de oppervlakte te komen, dwing hen in actie te komen voor ze klaar zijn, beroof hen van het initiatief. De beste manier om dit voor elkaar te krijgen is te mikken op onbeheersbare emoties – trots, ijdelheid, liefde of haat. Als het water eenmaal in beroering is, moeten de kleine vissen wel naar boven komen en in het aas happen. Hoe kwader ze worden, hoe meer ze hun zelfbeheersing verliezen, en ten slotte worden ze gegrepen door de draaikolk die u hebt veroorzaakt en gaan ten onder.

Een vorst moet nooit een leger uitsturen uit woede, een leider moet nooit een oorlog beginnen uit wrok.

SUN ZI, 5DE EEUW V.C.

MACHTSMIDDELEN

Wie kwaad wordt, staat uiteindelijk meestal voor gek, omdat zijn reactie in geen verhouding lijkt te staan tot de aanleiding. Hij heeft de belediging of het kwaad dat hem is aangedaan te zwaar opgenomen. Zo iemand is zo gevoelig voor blijken van minachting en vat alles zo persoonlijk op dat het komisch wordt. En nog lachwekkender is zijn veronderstelling dat zijn uitbarstingen tekenen van macht zijn. Het tegendeel is waar: prikkelbaarheid is geen teken van macht maar van hulpeloosheid. Misschien zijn mensen voor heel even overdonderd door uw driftbuien, maar uiteindelijk zullen ze hun respect verliezen. En ze zullen beseffen dat ze de positie van iemand met zo weinig zelfbeheersing makkelijk kunnen ondermijnen.

Het antwoord is echter niet om boze of emotionele reacties te onderdrukken. Want dat kost u al uw energie en het zet u aan tot vreemd gedrag. In plaats daarvan moeten we ons perspectief wijzigen: we moeten beseffen dat op maatschappelijk gebied en in het spel om de macht niets persoonlijk is.

Iedereen zit gevangen in een keten van gebeurtenissen waarvan het begin ver voor het actuele moment ligt. Onze woede wortelt vaak in

problemen uit onze kinderjaren, in problemen van onze ouders die stammen uit hun eigen kinderjaren, enzovoort. Onze woede wortelt ook in onze vele contacten met anderen, in de opeenstapeling van teleurstellingen en zielenpijn die we te verduren hebben gekregen. Vaak lijkt het of een bepaald iemand onze woede heeft opgewekt, maar meestal is het veel ingewikkelder en gaat het veel verder dan wat dat ene individu ons heeft aangedaan. Als iemand in woede uitbarst (en het lijkt in geen verhouding te staan tot wat hem door u is aangedaan), bedenk dan dat het niet exclusief tegen u is gericht – hoed u voor die ijdelheid. De oorzaak is veel breder, gaat ver terug in de tijd, er spelen tientallen eerdere kwetsingen mee en het is in feite verloren moeite om te proberen de oorzaak helemaal te doorgronden. Probeer zo'n emotionele uitbarsting niet persoonlijk op te vatten, maar te zien als een verhulde zet in het machtsspel, een poging om iemand te straffen of in de greep te krijgen, vermomd in een kleed van gekwetste gevoelens en woede.

Zo'n verschuiving van perspectief stelt u in staat het spel van de macht op een helderder en energiekere manier te spelen. In plaats dat u overdreven reageert en verstrikt raakt in de emoties van de ander, kunt u zijn verlies van zelfbeheersing tot eigen voordeel aanwenden; u gebruikt uw hoofd terwijl de ander het zijne verliest.

Tijdens een belangrijke slag in de Oorlog van de Drie Koninkrijken, in de derde eeuw vóór onze jaartelling, ontdekten adviseurs van opperbevelhebber Cao Cao documenten waaruit bleek dat een aantal van zijn generaals hadden samengespannen met de vijand, en zij drongen erop aan dat hij hen zou arresteren en terechtstellen. In plaats daarvan beval hij de documenten te verbranden en de zaak te vergeten. Op dit kritieke moment in de strijd zou het verwekken van opschudding en het eisen van gerechtigheid zich tegen hem gekeerd hebben: ingrijpen zou de aandacht gevestigd hebben op de ontrouw van de generaals en daarmee het moreel van de troepen hebben geschaad. Het recht kon wel even wachten. Hij zou te gelegener tijd met de generaals afrekenen. Cao Cao hield het hoofd koel en nam het juiste besluit.

Vergelijk dit nu met de reactie van Napoleon op Talleyrand: in plaats van het complot persoonlijk op te nemen, had de keizer het spel moeten spelen zoals Cao Cao het had gedaan, en zorgvuldig moeten afwegen wat de consequenties zouden zijn van zijn verschillende mogelijkheden tot actie. De uiteindelijk meest effectieve reactie zou zijn geweest Talleyrand te negeren, of te proberen de minister geleidelijk aan weer aan zijn kant te krijgen, om hem dan later te straffen.

Woede verkleint onze keuzemogelijkheden en wie macht wil, moet juist veel keuzemogelijkheden tot zijn beschikking hebben. Wie zich erin heeft geoefend om dingen niet persoonlijk op te nemen en zijn gevoelsmatige reacties te beheersen, verwerft zich daarmee een geweldige machtspositie: nu kan hij spelen met de emotionele reacties van anderen. Prikkel de onzekere tot actie door zijn mannelijkheid te tarten en door hem het perspectief van een makkelijke zege voor ogen te toveren. Doe als Houdini toen die uitgedaagd werd door de minder succesvolle boeienkoning Klepper: onthul een schijnbare zwakke plek (Houdini liet Klepper de combinatie van een paar handboeien stelen) om uw tegenstander tot actie te verleiden. Dan kunt u hem makkelijk verslaan. Een arrogante tegenstander kunt u aanzetten tot onbezonnen actie door u zwakker voor te doen dan u bent.

Sun Bin, bevelhebber van de legers van Qin en trouw leerling van Sun Zi, leidde zijn troepen eens tegen de legers van Wei, die tweemaal zo talrijk waren als de zijne. ‘Laten we honderdduizend vuren ontsteken als onze legers Wei binnentrekken,’ stelde Sun Bin voor. ‘De volgende dag vijftigduizend en de derde dag slechts dertigduizend.’ Op die derde dag riep de generaal van Wei uit: ‘Ik wist wel dat de mannen van Qin lafaards waren! Na drie dagen is al meer dan de helft van hen gedeserteerd!’ Dus besloot de generaal zijn kans te grijpen; hij liet de trage zware infanterie achter en trok snel met een lichtbewapende strijdmacht naar het kamp van Qin. De troepen van Sun Bin trokken zich terug, lokten het leger van Wei in een smalle pas in een hinderlaag en vernietigden het. Nu de generaal van Wei dood was en zijn strijdmacht gedecimeerd, kon Sun Bin de rest van het leger gemakkelijk verslaan.

Tegenover een heetgebakerde tegenstander, ten slotte, is géén reactie de beste reactie. Volg de tactiek van Talleyrand: niets wekt zo de razernij op als iemand die zijn kalmte bewaart, terwijl anderen de hunne verliezen. Als het in uw voordeel is mensen van hun stuk te brengen, neem dan de aristocratische, verveelde pose aan, niet spottend of triomfantelijk, maar simpelweg onverschillig. Dit zal het lont doen ontbranden. Als zij zichzelf voor gek zetten met een driftbui, hebt u verschillende overwinningen behaald, en een daarvan is dat u tegenover hun kinderlijk gedrag uw waardigheid en zelfbeheersing hebt bewaard.

Symbool: de visvijver. Het water is helder en kalm en de vis zit diep onder het oppervlak. Breng het water in beroering en de vis komt naar boven. Ga door met roeren en de vissen worden boos, komen aan de oppervlakte en happen naar alles wat in de buurt komt – ook naar een haakje met vers aas.

Jurisprudentie: Als uw tegenstander opvliegend van karakter is, probeer hem dan te prikkelen. Is hij arrogant, prikkel dan zijn eigenwaan. […] Iemand die bedreven is in het in beweging brengen van zijn vijand, doet dat door een situatie te scheppen waarin de vijand tot handelen overgaat; hij lokt de vijand met iets waar die zeker op hapt. Hij houdt de vijand in beweging door hem het aas voor te houden en valt hem dan aan met zijn keurtroepen. (Sun Zi, 5de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Men moet voorzichtig zijn bij het bespelen van andermans emoties. Bestudeer de vijand van tevoren: sommige vissen kun je beter op de bodem laten.

De leiders van de stad Tyros, de hoofdstad van het oude Fenicië, hadden er het volste vertrouwen in dat zij Alexander de Grote konden weerstaan; die had inmiddels het hele Nabije Oosten veroverd, maar hun stad, goed beveiligd en aan het water, niet aangevallen. Ze stuurden

afgezanten naar Alexander met de boodschap dat ze hem wilden erkennen als keizer, maar hem of zijn troepen niet zouden toestaan Tyros binnen te trekken. Dit maakte hem uiteraard razend en hij sloeg onmiddellijk een beleg voor de stad. Vier maanden lang wist Tyros hem te weerstaan en uiteindelijk besloot hij dat de strijd niet de moeite waard was en hij verklaarde zich bereid een overeenkomst sluiten. Maar de Tyriërs dachten dat ze Alexander al aan de haak hadden: ze waren er volstrekt van overtuigd dat ze hem konden weerstaan en weigerden te onderhandelen, ja, ze doodden zelfs zijn boodschappers.

Nu was de maat vol voor Alexander. Het deed er voor hem niet meer toe hoe lang het beleg zou duren of hoeveel manschappen hij ervoor in moest zetten; hij had de middelen en was bereid te doen wat nodig was. Hij hervatte de aanval met zoveel kracht dat hij Tyros binnen een paar dagen innam, tot de grond toe afbrandde en de bevolking verkocht als slaaf.

Het is mogelijk een machtige vijand te verleiden tot het splitsen van zijn troepenmacht, zoals Sun Bin deed, maar verken het terrein eerst zorgvuldig. Zoek zijn zwakke plek. Als u die niet vindt – als hij ongelooflijk sterk is – hebt u niets te winnen en alles te verliezen bij een provocatie. Kies zorgvuldig uit op wie u aast en laat de haaien met rust.

Ten slotte, er zijn momenten dat een goed getimede woede-uitbarsting van nut kan zijn, maar dan moet het gaan om gespeelde en beheerste woede. Dan kunt u precies bepalen wat de uitwerking is, en op wie. Wek nooit reacties op die op de lange duur tegen u zullen werken. En maak spaarzaam gebruik van uw donderslagen, anders maken ze geen indruk meer en verliezen ze hun zin. Of ze nu bewust gespeeld zijn of niet, bij te hoge frequentie verliezen uw uitbarstingen hun kracht.

WET 40

VERSMAAD DE GRATIS LUNCH

UITSPRAAK

Wat gratis wordt aangeboden is gevaarlijk. Achter zo'n geste steekt meestal iets verdachts, of een verplichting die op een later tijdstip nagekomen zal moeten worden. Wat iets waard is, is het betalen waard. Wie voor zichzelf betaalt, blijven verplichting, schuld en bedrog bespaard. Vaak is het ook verstandig de volle prijs te betalen – voortreffelijkheid gaat niet op een koopje. Wees royaal met uw geld, laat het rollen, want gulheid is een teken van macht en trekt macht aan.

GELD EN MACHT

In de wereld van de macht moet alles beoordeeld worden naar zijn waarde en heeft alles een prijs. Aan wat gratis of met reductie wordt aangeboden

hangt meestal een psychologisch prijskaartje – ingewikkelde gevoelens van verplichting, compromissen ten aanzien van de kwaliteit, de onzekerheden die daarmee gepaard gaan, en zo verder. De machtige leert al vroeg zijn waardevolste troeven te koesteren: onafhankelijkheid en ruimte om te manoeuvreren. Door de volle prijs te betalen beschermt hij zich tegen gevaarlijke verwikkelingen en een hoop kopzorg.

Wie vlot en soepeltjes omgaat met geld, leert ook de waarde kennen van 'strategische gulheid', een variant van de oude truc van 'geeft eer ge neemt'. Met het juiste geschenk legt u de ontvanger een verplichting op. Edelmoedigheid maakt mensen ontvankelijk – bijvoorbeeld voor bedrog. Met de reputatie bepaald niet krenterig te zijn, oogst u bewondering van de mensen en leid u de aandacht af van uw machtsspel. Door uw rijkdom strategisch te verdelen neemt u de andere hovelingen voor u in, u verschaft plezier en verwerft waardevolle bondgenoten.

BEGRAVEN SCHAT

Veel onnozele stedelingen hopen iets onder het oppervlak van de aarde te vinden waar ze wat aan kunnen verdienen. In de Maghreb vind je veel Berber'studenten' die niet in staat zijn op een gewone manier in hun levensonderhoud te voorzien. Ze gaan naar welgestelde mensen met papieren die aan de randen gescheurd zijn en waarop niet-Arabische teksten staan of die de zogenaamde vertaling bevatten van een document geschreven door de eigenaar van verborgen schatten, met aanwijzingen voor de plek waar ze verstopt zijn. Op deze manier proberen ze wat te verdienen, door [de welgestelden over te halen] hen te laten graven naar de schat. Soms gaat zo'n schatgraver prat op een 'bovennatuurlijke' gave of op een tovertruc waarmee hij mensen zover krijgt dat ze zijn verhalen geloven, terwijl hij in werkelijkheid niets van magische kunsten weet… Wat er verteld is over [schatgraven] heeft geen wetenschappelijke basis en stoelt ook niet op [feitelijke] gegevens. Men moet beseffen dat er wel eens schatten gevonden worden, maar dat dit zelden gebeurt, en dan bij toeval, niet door systematisch zoeken. […] Degenen die misleid worden of te lijden hebben van dit soort dingen, moeten hun toevlucht zoeken bij God vanwege hun onvermogen de kost te verdienen en hun luiheid om dat te doen. Ze moeten zich niet bezighouden met absurditeiten en onware verhalen.

IBN KHALDUN, 1332–1404, *De Muqaddimah*

Neem de meesters van de macht, de Caesars, de koninginnen Elizabeth, de Michelangelo's, de De' Medici's: onder hen komt u zelden of nooit het type van de vrek tegen. Ook de meesteroplichter laat het geld rollen in het kader van zijn zwendel. De hand op de knip is geen aantrekkelijke pose: op

verleiderspad was Casanova even gul met zijn beurs als met zijn lijf. De machtige begrijpt dat geld psychologisch geladen is en daarbij een instrument in het beschaafde sociale verkeer. Hij rekent de menselijke kant van het geld tot zijn wapenarsenaal.

Tegenover iedereen die in staat is te spelen met geld, staan duizenden anderen die gevangen zitten in een zelfvernietigende weigering om het creatief en strategisch te gebruiken. Dit slag mensen vormt de tegenpool van de meesters van de macht en u moet leren hen te herkennen – ofwel om hun giftige aard te vermijden, ofwel om hun starheid ten eigen bate aan te wenden:

De geldgier. De geldgier ontdoet het geld van zijn menselijke aspect. Hij is kil en genadeloos en heeft alleen oog voor de zielloze balans; hij ziet anderen slechts als pionnen of als obstakels in zijn streven naar rijkdom, vertrapt andermans gevoelens en vervreemdt waardevolle bondgenoten van zich. Niemand wil met de geldgier van doen hebben en in de loop der jaren raakt hij geïsoleerd, en dat blijkt dan vaak zijn ondergang te zijn.

De geldgier is de prooi bij uitstek van de beroepszwendelaar: aangelokt door het aas van gemakkelijk verdiend geld, hapt hij gretig toe en bijt in de haak van de list. Hij is gemakkelijk te bedriegen, omdat hij zóveel tijd besteedt aan getallen in plaats van aan mensen dat hij een blinde vlek krijgt voor mensenkennis, inclusief zelfkennis. Vermijd hem voor hij van u profiteert, of buit zijn hebzucht juist uit.

De koopjesgek. Iemand met gevoel voor macht beoordeelt alles naar wat het kost, niet alleen in geld, maar ook in tijd, waardigheid en gemoedsrust. En dat is precies waartoe de koopjesgek niet in staat is. Hij verspilt waardevolle tijd in zijn koopjesjacht, piekert eindeloos of hij iets elders niet nóg goedkoper had kunnen krijgen. Bovendien is zijn ‘koopje’ vaak van twijfelachtige kwaliteit; misschien zijn er dure reparaties nodig, of gaat het half zo lang mee als een kwaliteitsexemplaar. De kosten van de koopjesjacht – niet altijd in geld (al is de lage prijs vaak bedrieglijk) maar in tijd en

gemoedsrust – is voor normale mensen een reden ervan af te zien, maar voor de koopjesgek is het koopje een doel op zich.

Misschien lijkt het of zo iemand alleen zichzelf te kort doet, maar een dergelijke houding is besmettelijk: als u zich niet verzet, zal hij u besmetten met het onzekere gevoel dat u beter had moeten zoeken naar iets goedkopers. Ga niet met hem in discussie, probeer hem niet te bekeren. Tel in gedachten de kosten op in tijd en innerlijke rust, of alleen al in onvoorziene financiële uitgaven, van het redeloze najagen van koopjes.

De sadist. Financiële sadisten spelen valse spelletjes met geld om macht uit te oefenen. Zo laten ze u bijvoorbeeld wachten op geld waar u recht op hebt, terwijl ze zweren dat het overgemaakt is. Of ze nemen u in dienst en bemoeien zich dan met alle onderdelen van uw werk, zeuren over alles en bezorgen u een maagzweer. Sadisten lijken te denken dat ze, als ze ergens voor betalen, het recht hebben de verkoper te kwellen en te misbruiken. Ze hebben geen gevoel voor geld als instrument van beschaafd verkeer. Als het ongeluk wil dat u met zo iemand te maken krijgt, is het wellicht op den duur beter een financieel verlies te accepteren dan verwikkeld te raken in zijn destructieve machtsspel.

DE VREK

Een vrek wilde zijn bezit veilig stellen en verkocht alles wat hij bezat en zette het om in een grote klomp goud; die verstopte hij in een gat in de grond dat hij voortdurend bezocht en inspecteerde. Dit wekte de nieuwsgierigheid op van een van zijn werklui, die vermoedde dat er een schat lag, ernaartoe ging zodra zijn baas zijn hielen had gelicht en de schat stal. Toen de vrek er weer heen ging en de plaats leeg aantrof, weende hij en trok zijn haar uit. Maar een buurman die zijn buitensporige verdriet zag en hoorde wat de oorzaak ervan was, zei: 'Treur niet langer, neem liever een steen en verberg die op dezelfde plek en denk dat dit je klomp goud is; want je was immers toch niet van plan het te gebruiken, dus zul je van het een evenveel plezier hebben als van het ander.' De waarde van geld zit niet in het bezit ervan, maar in het gebruik.

ESOPUS, 6DE EEUW V.C., *Fabels*

De onkritische gever. Genereus gedrag is zonder twijfel van nut als het gaat om macht: het trekt mensen aan, stemt hen welwillend, levert bondgenoten op. Maar die gulheid moet met overleg toegepast worden, doelgericht. De

onkritische gever daarentegen is edelmoedig, omdat hij door iedereen bewonderd en bemind wil worden. En zijn gulheid is zo onkritisch en zo duidelijk een behoefte, dat daardoor het gewenste effect waarschijnlijk uitblijft: waarom zou enige ontvanger zich bijzonder voelen, als de gever Jan en alleman bedenkt? Het mag misschien aantrekkelijk lijken een onkritische gever als slachtoffer te kiezen, maar wie met zo iemand te maken krijgt, zal zich vaak bezwaard voelen onder diens onstilbare emotionele behoeftes.

OVERTREDINGEN VAN DE WET

Casus 1

Na de verovering van Peru door Francisco Pizarro in 1532, begon het goud uit het Inca-rijk naar Spanje te stromen en Spanjaarden uit alle standen begonnen te dromen van de rijkdommen die in de Nieuwe Wereld voor het opscheppen lagen. Algauw verspreidde zich het verhaal over een indiaans stamhoofd in het oosten van Peru, die zich in een jaarlijks ritueel bedekte met goudstof om vervolgens in een meer te duiken. In de volksmond veranderde *El Dorado*, ‘De Gouden Man’, in een rijk met de naam El Dorado, welvarender dan het Inca-rijk, met straten die geplaveid waren, gebouwen die waren ingelegd met goud. Die ontwikkeling van het verhaal is niet ongeloofwaardig, immers, een opperhoofd dat het zich kon permitteren goudstof te verspillen in een meer, moest wel over een gouden rijk heersen. Al spoedig waren Spanjaarden in heel het noordelijke deel van Zuid-Amerika op zoek naar El Dorado.

Een geliefd gezegde in Japan luidt: ‘Tada yori takai mono wa nai’, dat betekent: ‘Niets kost meer dan iets dat om niet gegeven wordt.’

MICHIHIRO MATSUMOTO, *The Unspoken Way*

In februari 1541 vertrok de grootste expeditie in dit verband uit Quito, in Ecuador, onder leiding van Francisco’s broer Gonzalo. Driehonderdveertig Spanjaarden in schitterende wapenrusting en met kleurrijke zijden gewaden trokken naar het oosten, met vierduizend indianen als dragers en

verkenners, vierduizend zwijnen, tientallen lama's, en bijna duizend honden. Maar de expeditie werd al snel getroffen door onstuimige regens, die de uitrusting en het voedsel bedierven. Ondertussen placht Gonzalo de indianen die ze tegenkwamen en die bij ondervraging informatie leken achter te houden of die nooit gehoord hadden van het legendarische rijk, te martelen en aan de honden te voeren. Het nieuws over de Spaanse moordzucht verbreidde zich snel onder de indianen, die beseften dat ze alleen aan de wraakzucht van Gonzalo konden ontkomen door maar wat te verzinnen over El Dorado en hem vervolgens zo ver mogelijk weg te sturen. Gonzalo en zijn mannen volgden de aanwijzingen van de indianen en raakten zo steeds dieper in de jungle.

Het moreel van de ontdekkingsreizigers zakte. Hun uniformen waren aan flarden; hun verroeste wapenrusting gooiden ze weg; hun schoenen waren aan stukken en ze moesten barrevoets verder; de indiaanse slaven die ze hadden meegenomen waren gestorven of gedeserteerd; ze hadden niet alleen de zwijnen opgegeten maar ook de jachthonden en de lama's. Ze leefden van wortels en fruit. Gonzalo besefte dat het zo niet verder kon en besloot te proberen over de rivieren te reizen, en er werd een schuit gebouwd van rottend hout. Maar reizen over de verraderlijke rivier de Napo bleek niet gemakkelijker. Gonzalo sloeg een kamp op aan de rivier en stuurde verkenners met de boot vooruit om indiaanse nederzettingen met voedsel te vinden. Hij wachtte en wachtte op de terugkomst van de verkenners, en ontdekte ten slotte dat zij besloten hadden te deserteren en op eigen gelegenheid de rivier af te zakken.

GELD

Yusuf Ibn Jafar el-Amudi placht sommen gelds aan te nemen, en soms zeer grote sommen gelds, van hen die bij hem kwamen studeren.
Een beroemde legalist die hem eens bezocht zei: 'Ik ben zeer onder de indruk van uw onderwijs en ik ben ervan overtuigd dat u een goede gids bent voor uw leerlingen. Maar het is niet in overeenstemming met de traditie om geld te vragen voor kennis. Bovendien kan zulk gedrag misverstanden oproepen.' El-Amudi zei: 'Ik heb nimmer kennis verkocht. Er is geen geld genoeg op aarde om ervoor te betalen. Wat de misverstanden betreft, afzien van het accepteren van geld zal die niet voorkomen, daarvoor vindt men wel iets anders. Echter, u moet weten dat iemand die geld neemt begerig is naar geld, of niet. Maar iemand die helemaal niets aanneemt, roept een veel ernstiger verdenking over zich af: dat hij de leerling

berooft van zijn ziel. Mensen die zeggen: "Ik vraag er niets voor", zullen wellicht blijken hun slachtoffer van zijn wil te beroven.'

IDRIES SHAH, *The Dermis Probe*, 1970

Het hield niet op met regenen. Gonzalo's mannen vergaten El Dorado; ze wilden alleen nog maar terug naar Quito. Van de duizenden die met de expeditie vertrokken waren, slaagde uiteindelijk, in augustus 1542, een groep van iets meer dan honderd man erin de terugtocht te volbrengen. Voor de bewoners van Quito leken ze ontsnapt uit de hel, gehuld in lompen en huiden, het lichaam overdekt met wonden, onherkenbaar uitgeteerd. Anderhalf jaar lang hadden ze in een enorme cirkel gelopen, tweeduizend mijl te voet. De enorme bedragen die in de expeditie waren gestoken, hadden niets opgeleverd, geen enkel teken van El Dorado of van goud.

Uitleg

Ook na het fiasco van Gonzalo Pizarro lanceerden de Spanjaarden de ene na de andere expeditie op zoek naar El Dorado. En net als Pizarro plunderden de *conquistadores* dorpen en brandden ze plat, martelden indianen, leden onvoorstelbare ontberingen en evenmin als hij vonden ze goud. Het is niet te becijferen hoeveel geld er in dergelijke expedities werd gestoken, maar hoe vruchteloos het zoeken ook bleek, het verzinsel verloor niets van zijn aantrekkingskracht.

Niet alleen kostte het zoeken naar El Dorado miljoenen levens van zowel Spanjaarden als indianen, het droeg ook bij tot de ondergang van het Spaanse wereldrijk. Goud werd een obsessie voor Spanje. Het goud dat wel zijn weg naar Spanje vond, en dat was niet weinig, werd in nieuwe expedities geïnvesteerd, of in de aanschaf van luxegoederen, eerder dan in de landbouw of andere productieve sectoren. Hele Spaanse steden raakten ontvolkt omdat het manvolk op goudjacht ging. Boerderijen raakten in verval en het leger vond geen rekruten voor zijn Europese oorlogen. Tegen het eind van de zeventiende eeuw was het land als geheel met meer dan de helft ingekrompen tot vijf miljoen inwoners; het inwonertal van de stad Madrid was van vierhonderdduizend teruggelopen naar honderdvijftigduizend. Het

gestaag teruglopen van de opbrengsten van zijn inspanningen over zo'n lange periode, zette voor Spanje een neergang in waarvan het zich nooit heeft hersteld.

Macht eist zelftucht. Het vooruitzicht van rijkdom, en vooral van gemakkelijke, plotselinge rijkdom, schopt de emotionele huishouding totaal in de war. Wie plotseling rijk wordt, denkt dat er altijd meer in zit. De gratis lunch, het geld dat je in de schoot geworpen wordt, het ligt pal om de hoek. In de ban van deze waan verwaarloost de hebzuchtige datgene waar echte macht van afhangt: zelfbeheersing, de goodwill van derden, enzovoort.

DE MAN DIE MEER VAN GELD HIELD DAN VAN HET LEVEN

Heel lang geleden leefde er een houthakker die bijna elke dag naar de berg ging om hout te hakken. Men zei dat deze oude man een vrek was die zijn zilver oppotte tot het in goud veranderde en dat hij meer van goud hield dan van wat ook ter wereld. Op een dag werd hij besprongen door een wilde tijger en hoewel hij wegrende, wist hij niet te ontkomen en de tijger droeg hem weg in zijn bek. De zoon van de houthakker zag dat zijn vader in gevaar was en rende naar hem toe om hem zo mogelijk te redden. Hij had een lang mes bij zich en hij liep harder dan de tijger, die immers een man moest dragen, en hij haalde het dier weldra in. Zijn vader was niet erg gewond, want de tijger droeg hem bij zijn kleren. Toen de oude houthakker zag dat zijn zoon op het punt stond de tijger te steken, riep hij geschrokken: 'Pas op, niet de huid van de tijger bederven! Als je hem kunt doden zonder gaten in zijn huid te maken kunnen we er veel zilverstukken voor krijgen. Dood hem, maar snij niet in zijn vel.' Terwijl de zoon luisterde naar de aanwijzingen van zijn vader, sprong de tijger plotseling met de oude man het bos in waar de zoon hem niet meer kon volgen en hij doodde de houthakker.

CHINESE FABEL, UIT: DIANE DI PRIMA (RED.), *Various Fables from Various Places*, 1960

Nota bene: geen enkele blijvende verandering van fortuin komt snel, met één uitzondering: de dood. Plotselinge rijkdom is zelden blijvend, omdat het geen solide basis heeft. Laat u nooit door begeerte naar geld uit de veilige en duurzame veste van de echte macht lokken. Kies macht tot doel, het geld komt dan vanzelf. Laat El Dorado over aan de sukkels en de dwazen.

Casus 2

In het begin van de achttiende eeuw stond niemand in hoger aanzien in de Engelse society dan de hertog en de hertogin van Marlborough. De hertog had succesvolle veldtochten geleid tegen de Fransen en werd beschouwd als Europa's topgeneraal en strateeg. En zijn vrouw, de hertogin, was na veel

gekonkel de favoriete van Anna Stuart geworden, die in 1702 Queen Anne van Engeland werd. De hertog werd met zijn zege in de Slag bij Blenheim de held van Europa en als eerbetoon schonk de koningin hem een groot stuk grond bij de stad Woodstock, plus de middelen om daar een groot paleis op te trekken. De hertog doopte zijn toekomstige onderkomen het Paleis van Blenheim en koos als architect de jonge, uit de Republiek afkomstige John Vanbrugh, een typische ‘renaissancefiguur’, die zowel toneelstukken schreef als gebouwen ontwierp. En zo begon in de zomer van 1705 met veel fanfare en hoge verwachtingen de bouw.

Vanbrugh had een theatrale opvatting van architectuur. Zijn paleis moest een monument worden van het genie en de macht van Marlborough en zou kunstmatige meren omvatten, enorme bruggen, kunstige tuinen en meer fantastische details. Maar de hertogin vond het maar niets, vanaf de eerste dag: ze vond dat Vanbrugh geld verspilde aan nog weer een opstand bomen; ze wilde dat het paleis zo snel mogelijk af was. De hertogin viel Vanbrugh en zijn werklieden over elk detail lastig. Ze liet zich geheel in beslag nemen door kleinigheden; de regering betaalde dan wel voor de bouw van Blenheim, zij controleerde elke cent. Uiteindelijk liep haar gemopper over Blenheim en andere zaken uit op een onherstelbare breuk met Queen Anne, die haar in 1711 wegzond van het hof en beval haar vertrekken in het koninklijk paleis te ontruimen. Toen de hertogin vertrok, razend over het verlies van haar positie en ook van haar koninklijke salaris, nam ze alles mee wat los en vast zat, tot en met de bronzen deurknoppen.

In de volgende tien jaar verliep het werk aan Blenheim met horten en stoten, omdat het moeilijker werd de gelden los te krijgen van de regering. De hertogin dacht dat Vanbrugh eropuit was haar te ruïneren. Ze kibbelde over elke wagen steen en elk vat kalk, telde elke extra voet ijzeren hekwerk en elke el beschot, ging tekeer tegen de verkwistende werklui, aannemers en opzieners. Marlborough was oud en moe en wilde niets liever dan zijn laatste jaren rustig in het paleis doorbrengen, maar de onderneming liep vast in een moeras van rechtsgedingen, waarbij de werklui loon eisten van de hertogin, en de hertogin schadevergoeding wilde van de architect.

Midden in deze eindeloze ruzies stierf de hertog. Hij had nooit een nacht in zijn geliefde Blenheim geslapen.

HET VERHAAL VAN MOZES EN DE FARAO

In de verhalen van de profeten staat geschreven dat Mozes met vele wonderen, mirakels en eerbewijzen naar de Farao werd gestuurd. Nu besloeg het dagelijkse rantsoen van de tafel van de farao 4000 schapen, 400 koeien, 200 kamelen en een navenant aantal kippen, vissen, dranken, gebraden vlezen, zoetigheden en andere zaken. Alle mensen van Egypte en zijn hele leger plachten dagelijks aan zijn tafel te eten. Hij had zich 400 jaar lang beroepen op goddelijke afkomst en altijd voor dit voedsel gezorgd. Toen Mozes bad, zeggende: 'O Heer, vernietig de farao', verhoorde God zijn gebed en zei: 'Ik zal hem vernietigen in water en al zijn rijkdommen en die van zijn soldaten zal ik u en uw volkeren doen toevallen.' Een aantal jaren ging voorbij na deze belofte en de farao, ten ondergang gedoemd, leefde voort in al zijn pracht. Mozes was ongeduldig en wilde dat God de farao snel zou vernietigen en hij kon niet langer wachten. Dus vastte hij veertig dagen en ging naar de berg Sinaï en in zijn gesprek met God zei hij: 'O Heer, u hebt beloofd dat u de farao zou vernietigen, maar nog steeds heeft hij niet afgezien van zijn lasteringen en aanspraken. Wanneer dan zult u hem vernietigen?'

Een stem kwam van De Ware, zeggende: 'O Mozes, u wilt dat ik de farao zo spoedig mogelijk te gronde richt, maar duizend maal duizend van mijn dienaren willen dat ik dat nimmer doe, want zij profiteren van zijn gulheid en genieten van de rust onder zijn bewind. Ik zweer bij mijn macht dat ik hem niet zal vernietigen zolang hij voldoende voedsel en veiligheid verschaft aan mijn schepselen. Mozes zei: 'Wanneer dan zal uw belofte in vervulling gaan?' God zei: 'Mijn belofte zal vervuld worden wanneer hij mijn schepselen zijn voorraden onthoudt. Weet dat zijn uur nabij is, wanneer zijn gulheid vermindert.'

Het geschiedde op een dag dat de farao tegen Haman zei: 'Mozes heeft de kinderen Israëls om zich verzameld en veroorzaakt onrust. We weten niet wat de uitkomst zal zijn van wat hij van plan is. We moeten ervoor zorgen dat onze schuren vol blijven zodat wij nooit zonder voorraden zullen zijn. Dus moeten wij onze dagelijkse rantsoenen halveren en wat overblijft in reserve houden.' Hij verminderde het rantsoen met 2000 schapen, 200 koeien en 100 kamelen en zo bracht hij het rantsoen elke twee of drie dagen terug. Toen wist Mozes dat de belofte van De Ware spoedig vervuld zou worden, want overdreven zuinigheid duidt op verval en is een kwaad voorteken. De meesters van de traditie zeggen dat de farao op de dag dat hij verdronk slechts twee ooien had laten slachten in zijn keuken.

Niets is beter dan gulheid… Als een man rijk is en verkiest, zonder koninklijke oorkonde, te leven als een heer; als hij wil dat de mensen nederig voor hem zijn, hem eerbiedigen en hem heer en vorst noemen, zeg hem dan dat hij elke dag een tafel met gerechten moet klaarzetten. Allen die faam verworven hebben in de wereld, hebben dat vooral te danken aan gastvrijheid, terwijl de gierigen en vrekken in beide werelden veracht worden.

NIZAM AL-MULK, *The Book of Government or Rules for Kings*, 11DE EEUW

Na het overlijden van Marlborough bleek dat hij een grote nalatenschap achterliet, met een waarde van meer dan twee miljoen pond – meer dan genoeg om het paleis af te bouwen. Maar de hertogin wist van geen wijken: ze hield de lonen van Vanbrugh en van de arbeiders in en ten slotte ontsloeg

ze de architect. De man die zijn plaats innam bouwde Blenheim in een paar jaar af, waarbij hij Vanbrughs ontwerp tot op de komma volgde. Vanbrugh stierf in 1726, door de hertogin buiten het paleis gesloten, zonder ooit in de gelegenheid te zijn geweest een voet in zijn grootste schepping te zetten. Blenheim was als voorbode van de romantische beweging het begin van een heel nieuwe richting in de architectuur, maar voor de schepperwas het een twintig jaar durende nachtmerrie geweest.

Uitleg

Voor de hertogin van Marlborough was geld een middel om een sadistisch machtsspelletje te spelen. Verlies van geld zag ze als een symbolisch verlies van macht. In het geval van Vanbrugh lag het nog verkrampter: hij was een groot kunstenaar en zij was jaloers op zijn scheppingskracht, op zijn vermogen faam te verwerven die buiten haar bereik lag. Maar als ze dan niet zijn talenten had, zij beschikte wel over het geld waarmee ze hem kon kwellen en ze gedroeg zich jegens hem over van alles en nog wat uiterst onheus. Met geld verknoeide ze zijn leven.

Dit soort sadisme heeft echter een enorme prijs. De bouw duurde twintig jaar, wat er maar tien hadden hoeven te zijn. Het vergiftigde menige relatie, veroorzaakte een breuk tussen de hertogin en het hof, verhinderde tot diens grote verdriet dat de hertog zijn laatste jaren in vrede in Blenheim kon doorbrengen, was de aanleiding tot eindeloze gerechtelijke procedures en kostte Vanbrugh jaren van zijn leven. En ten slotte heeft het nageslacht het laatste woord: Vanbrugh wordt erkend als een genie, terwijl de hertogin voor eeuwig bekend staat als het toonbeeld van gierigheid.

Grootheid van geest is vereist voor wie machtig wil zijn – hij mag nooit blijk geven van kleinzieligheid. En grootheid en kleinzieligheid blijken het helderst uit het omgaan met geld. Daarom is het het beste niet op de penning te zijn en een reputatie van gulheid na te streven, die uiteindelijk veel winst zal opleveren. Laat het algemene beeld van hoe mensen u zien, nooit vertroebelen door gedoe op financieel vlak. Hun wrokgevoelens zullen u op de langere duur geld kosten. En als u zich al wilt bemoeien met het

werk van creatieve mensen die u hebt ingehuurd, betaal ze dan tenminste goed. Met geld dwingt u eerder volgzaamheid af dan met machtsvertoon.

NALEVING VAN DE WET

Casus 1

Pietro Aretino, zoon van een nederige schoenlapper, had zich grote faam verworven als schrijver van bijtende satires. Maar hij moest, als elke renaissancekunstenaar, een beschermheer zien te vinden die hem een comfortabel leven zou verschaffen zonder zich met zijn werk te bemoeien. In 1528 besloot Aretino een nieuwe strategie te proberen in de jacht op een mecenas. Hij verliet Rome en vestigde zich in Venetië, waar nog weinigen van hem hadden gehoord. Hij had een aardige som geld weten te sparen, maar verder bezat hij weinig. Kort nadat hij zijn nieuwe huis had betrokken, wierp hij echter de deuren open voor arm en rijk, en onthaalde hen op feestmalen en vermaak. Hij maakte zich geliefd bij alle gondeliers door ze flinke fooien te geven. Op straat was hij royaal, gaf geld aan bedelaars, wezen en wasvrouwen. Algauw verspreidde zich onder het gewone volk het nieuws dat Aretino meer was dan een groot schrijver: hij was een machtig heer, eigenlijk een edelman.

Spoedig kreeg Aretino thuis bezoek van kunstenaars en invloedrijke mannen. In een paar jaar was hij een beroemdheid; geen aanzienlijke bezoeker zou Venetië verlaten zonder hem een bezoek te hebben gebracht. Zijn onbekrompenheid had hem bijna al zijn spaargeld gekost, maar had hem ook invloed en een goede naam bezorgd – het fundament waarop macht gebouwd wordt. Aangezien in het Italië van de Renaissance net als overal elders de mogelijkheid om royaal te zijn met geld aan de rijken was voorbehouden, dacht de aristocratie dat Aretino een man van invloed was. En aangezien een man van invloed wel wat waard is, mocht Aretino allerlei geschenken en geldbedragen ontvangen. Hertogen en hertoginnen, rijke kooplieden, pausen en prinsen streden om zijn gunsten en bedolven hem onder geschenken.

Aretino's uitgavenbeleid was uiteraard onderworpen aan een strategie, en die strategie werkte wonderwel. Maar wilde hij over echt geld en echte welstand beschikken, dan was de bodemloze beurs van een grote beschermer nodig. Na zorgvuldige bestudering van de mogelijkheden, besloot hij als doelwit de uitzonderlijk rijke hertog van Mantua te kiezen; hij schreef een episch gedicht dat hij aan de hertog opdroeg. Dit was een goede gewoonte onder schrijvers die een mecenas zochten: in ruil voor zo'n opdracht kregen ze een bescheiden stipendium, genoeg om weer een gedicht te schrijven, zodat ze hun dagen sleten in voortdurende dienstbaarheid. Aretino was echter uit op macht, niet op een mager loontje. Hij droeg dan weliswaar een gedicht op aan de hertog, maar bood dit aan als een geschenk en maakte zo duidelijk dat hij geen broodschrijver was die viste naar een toelage, maar dat hij en de hertog op voet van gelijkheid stonden.

Daarmee was zijn geschenkenoffensief nog niet afgelopen: als intieme vriend van twee van de grootste kunstenaars van Venetië, de beeldhouwer Sansovino en de schilder Titiaan, wist hij deze twee over te halen mee te doen aan zijn opzet. Aretino had de hertog goed bestudeerd voor hij hem uitkoos en kende diens smaak door en door; hij kon Sansovino en Titiaan precies vertellen welke onderwerpen het meest bij de hertog in de smaak zouden vallen. Toen hij de man vervolgens als geschenk van hen drieën een beeld van Sansovino en een schilderij van Titiaan schonk, was de hertog uitzinnig van vreugde.

In de maanden die volgden stuurde Aretino andere geschenken – zwaarden, zadels, glaswerk – een Venetiaanse specialiteit – dingen waarvan hij wist dat de hertog ze wist te waarderen. Spoedig begonnen hij, Titiaan en Sansovino op hun beurt geschenken te ontvangen van de hertog. En het spel ging nog verder: toen de schoonzoon van een vriend van Aretino in de gevangenis in Mantua terechtkwam, wist Aretino de hertog te bewegen de man in vrijheid te stellen. Aretino's vriend, een rijke koopman, was een invloedrijk man in Venetië; door gebruik te maken van het krediet dat hij bij de hertog had opgebouwd, had Aretino nu ook deze man aan zich verplicht, zodat die op zijn beurt Aretino zou helpen als hij kon. Zijn invloedskring

breidde zich gestaag uit. Steeds weer kon Aretino profiteren van de enorme politieke macht van de hertog, die hem ook hielp bij zijn vele romances.

Hun verhouding raakte echter gespannen, doordat Aretino het gevoel kreeg dat de hertog zijn vrijgevigheid royaler had moeten beantwoorden. Maar hij wilde zich niet verlagen tot bedelen of klagen: aangezien de mannen door de uitwisseling van geschenken gelijken waren geworden, leek het niet gepast geld ter sprake te brengen. Hij trok zich gewoon wat terug uit de kringen van de hertog en ging op jacht naar een andere rijke prooi, richtte zich eerst op de Franse koning Frans I, vervolgens op de De' Medici's, de hertog van Urbino, keizer Karel V en nog anderen. Het feit dat hij na verloop van tijd vele beschermers had, betekende dat hij voor geen van hen hoefde te buigen en dat zijn macht leek op die van een groot heer.

Uitleg

Aretino begreep twee essentiële dingen over geld: in de eerste plaats dat het moet rollen wil het invloed genereren. Geld is er om invloed op mensen te kopen, niet levenloze voorwerpen. Door zijn geld voortdurend te laten stromen, verschafte Aretino zich een gestaag uitbreidende invloedskring, wat zijn uitgaven uiteindelijk ruimschoots compenseerde.

In de tweede plaats begreep Aretino de essentiële functie van de gift. Een geschenk betekent dat gever en ontvanger op zijn minst gelijken zijn of dat de schenker de meerdere is. Een geschenk brengt ook een schuld of verplichting met zich mee; als vrienden u bijvoorbeeld iets gratis aanbieden, kunt u er zeker van zijn dat ze iets terugverwachten en dat ze u zo het gevoel geven dat u hun iets schuldig bent. (Best mogelijk dat dit niet bewust gebeurt, maar zo werkt het wel.)

Aretino ging zulke inbreuken op zijn vrijheid uit de weg. Hij gedroeg zich niet als een ondergeschikte die van de machtigen verwacht dat ze hem in leven houden, maar draaide de zaak om; in plaats van de machtigen iets verschuldigd te zijn, verplichtte hij hen juist aan zich. Daar ging het om als hij geschenken uitdeelde: het was een ladder die hem in de hoogste maatschappelijke kringen bracht. Tegen het einde van zijn leven was hij de beroemdste Europese schrijver geworden.

DE VUURKLEURIGE MANTEL

Tijdens de veldtocht van Cambyses in Egypte bezochten vele Grieken dat land, om verschillende redenen: sommigen, zoals te verwachten, voor de handel, anderen om in het leger te dienen, weer anderen ongetwijfeld uit nieuwsgierigheid, om te bekijken wat er te bekijken viel. Tot die laatsten behoorde Aiakos' zoon Syloson, de verbannen broer van Polykrates van Samos. Toen hij in Egypte was, had Syloson ongelooflijk veel geluk: hij hing wat rond in de straten van Memphis, gekleed in een vuurkleurige mantel, toen Dareios, in die dagen een lid van de garde van Cambyses en nog niet bijzonder belangrijk, hem toevallig in het oog kreeg, plotseling gegrepen werd door het verlangen de mantel te bezitten, naar Syloson toeging en hem een aanbod deed. Zijn hevige begeerte was duidelijk genoeg voor Syloson, die de ingeving kreeg om te zeggen: 'Ik verkoop deze mantel niet voor geld, maar als je hem per se wilt hebben, geef ik hem voor niets.' Daarop bedankte Dareios hem hartelijk en nam de mantel aan. Op dat moment dacht Syloson dat hij het slachtoffer was van zijn dwaze goede inborst; toen echter volgde de dood van Cambyses en de opstand van de zeven edelen tegen de Magus, en Dareios besteeg de troon. Syloson hoorde zo het nieuws dat de man aan wie hij op diens verzoek in Egypte zijn vuurkleurige mantel had afgestaan, koning van Perzië was geworden. Hij haastte zich naar Soesa, ging bij de ingang van het koninklijk paleis zitten en eiste opgenomen te worden in de officiële lijst van weldoeners des konings. De wacht bracht zijn eis over aan Dareios, die zich verbaasd afvroeg wie deze man wel kon zijn. 'Immers,' zo zei hij, 'ik ben nog maar zo kort koning, dat er onmogelijk een Griek kan zijn aan wie ik iets verschuldigd ben. Er is hier nog nauwelijks een Griek geweest, en ik kan me absoluut niet herinneren dat ik een Griek iets schuldig ben. Maar goed, breng hem binnen, dan kan ik horen wat hij bedoelt.' De wacht bracht Syloson naar de koning en toen de tolken vroegen wie hij was en wat hij gedaan had dat zijn bewering weldoener des konings te zijn kon rechtvaardigen, herinnerde hij Dareios aan het voorval met de mantel en zei dat hij degene was die hem geschonken had.

'Heer,' riep Dareios uit, 'u bent de vrijgevigste onder de mensen; want toen ik nog iemand was zonder macht of invloed, gaf u mij een geschenk – bescheiden weliswaar, maar toen even veel dankbaarheid waard als het schitterendste geschenk van vandaag zou zijn. Ik zal u in ruil meer zilver en goud geven dan u kunt tellen, opdat het u nooit zal spijten dat u ooit Dareios, de zoon van Hystaspes, een gunst deed.' 'Mijn heer,' antwoordde Syloson, 'schenk mij geen goud of zilver, maar herover Samos voor mij, mijn geboorte-eiland, dat sinds Oroetes mijn broer Polykrates doodde, in handen is van een onzer dienaren.

Laat Samos uw geschenk aan mij zijn – maar laat geen man op het eiland gedood of tot slaaf gemaakt worden.' Dareios stemde in met het verzoek van Syloson en zond een strijdmacht uit onder bevel van Otanes, één van de zeven, met de opdracht alles te doen zoals Syloson het gevraagd had.

HERODOTUS, CA. 480–430 V.C., *Historiën*

Dit moet u goed beseffen: machtsverhoudingen kunnen door geld worden bepaald, maar dat hoeft niet afhankelijk te zijn van het bedrag dat u bezit; het hangt ook af van de manier waarop u uw geld gebruikt. Mensen met macht geven hun geld vrijelijk uit, ze kopen eerder invloed dan dingen. Als u uw ondergeschikte positie accepteert omdat u nog geen fortuin hebt, dan blijft dat wellicht voor altijd uw positie. Probeer het spel dat Aretino speelde

met de Italiaanse aristocratie: prent u in dat u een gelijke bent. Speel de grote heer, wees gul, open uw deuren, laat uw geld rollen en schep een façade van macht door geld om te smelten in invloed.

Casus 2

Kort nadat baron James Rothschild in de vroege jaren twintig van de negentiende eeuw fortuin had gemaakt in Parijs, zag hij zich gesteld voor zijn lastigste opgave: hoe als jood en Duitser, als volstrekte buitenstaander in de Franse samenleving, het respect te verwerven van de xenofobe Franse bourgeoisie. Rothschild was iemand die wist wat macht was – hij wist dat hij status zou ontlenen aan zijn fortuin, maar dat noch zijn status noch zijn fortuin blijvend zou zijn zolang hij een maatschappelijke outcast bleef. Dus keek hij naar de samenleving van zijn tijd en vroeg zich af hoe hij de harten van mensen kon winnen.

Liefdadigheid? Daar hadden de Fransen maling aan. Politieke invloed? Die had hij al, en dat maakte de mensen alleen maar achterdochtiger. De enige bres in de vesting, besloot hij, was *verveling*. In de periode van herstel van de monarchie verveelden de hogere klassen in Frankrijk zich. Dus begon Rothschild verbijsterende sommen geld te spenderen om hen te vermaken. Hij nam de beste architecten in dienst om zijn tuinen en balzalen te ontwerpen; hij huurde Carême in, de beroemdste Franse kok, voor de overdadigste feesten die Parijs ooit had gezien; geen Fransman kon dat weerstaan, al was het feestmaal aangericht door een Duitse jood. Rothschilds wekelijkse soirees trokken steeds meer mensen aan. In een paar jaar tijd verwierf hij zich het enige waarmee een buitenstaander zijn macht kon veilig stellen: maatschappelijke acceptatie.

Uitleg

Doelgericht gul zijn is altijd een machtig wapen bij het veroveren van een draagvlak, vooral voor een buitenstaander. Maar baron De Rothschild was nog slimmer: hij wist dat juist zijn geld een barrière had opgeworpen tussen hem en de Fransen. In de ogen van de Fransen maakte dat hem onbetrouwbaar en daardoorwerd hij niet geaccepteerd. De beste manier om

dit te overwinnen was om letterlijk enorme bedragen te verkwisten, als gebaar om te bewijzen dat hij de Franse cultuur en samenleving hoger achtte dan geld. Wat Rothschild deed lijkt op de befaamde *potlatch*-feesten uit het noordwesten van Amerika: door op gezette tijden hun rijkdommen te ‘vernietigen’ in een reusachtige orgie van feesten en vreugdevuren, plachten indiaanse stammen op symbolische wijze uitdrukking te geven aan hun superioriteit over andere stammen. De basis van die macht was niet het geld zelf, maar het vermogen tot verkwisting, en het vertrouwen in een ongeëvenaard vermogen alles te herstellen wat met de potlatch was vernietigd.

Zo weerspiegelden de avondjes van de baron niet alleen zijn verlangen om in de Franse zakenwereld te worden opgenomen, maar ook in de Franse high society. Door geld te verkwisten in ‘potlatchs’ hoopte hij te laten zien dat zijn macht zich verder uitstrekte dan de financiële wereld, tot in de nobeler wereld van de cultuur. Misschien had Rothschild zich wel maatschappelijke acceptatie kunnen verwerven door geld uit te geven, maar het draagvlak dat hij zich nu verschafte was er een dat met geld alleen niet te koop was. Om zijn fortuin veilig te stellen moest hij het ‘verspillen’. Dit is strategische gulheid in een notendop: het vermogen op een soepele manier met uw rijkdom om te gaan, uw middelen aan te wenden om de harten van mensen te veroveren en niet om dingen te kopen.

Casus 3

De De’ Medici’s uit het Florence van de Renaissance hadden hun enorme macht gebouwd op het fortuin dat ze met bankzaken hadden verdiend. Maar in Florence, een eeuwenoude republiek, druiste het idee dat je met geld macht kon kopen in tegen al de democratische waarden waar de stad zich op beroemde. Cosimo De’ Medici, de eerste van de familie die grote faam verwierf, omzeilde dit door zich onopvallend en bescheiden te gedragen. Hij pronkte nooit met zijn rijkdom. Maar tegen de tijd dat zijn kleinzoon Lorenzo volwassen werd, rond 1470, was de rijkdom van de familie zo groot en hun macht zo opvallend dat verhullen niet meer mogelijk was.

Lorenzo vond een geheel eigen oplossing voor het probleem door te kiezen voor een ‘beleid’ van verstrooiing en vermaak dat sindsdien zijn nut voor de rijken der aarde ruimschoots heeft bewezen: hij werd de beroemdste beschermheer van de kunsten die de geschiedenis ooit heeft gekend. Niet alleen gaf hij kwistig geld uit aan schilderijen, hij stichtte ook de beste instituten voor de opleiding van jonge kunstenaars in Italië. Het was op een van die scholen dat Michelangelo voor het eerst de aandacht trok van Lorenzo, die hem uitnodigde in zijn huis te komen wonen. Hetzelfde deed hij met Leonardo da Vinci. Eenmaal onder zijn hoede betaalden Michelangelo en Leonardo zijn edelmoedigheid door trouwe kunstenaars te worden in zijn gevolg.

Telkens als Lorenzo met een vijand werd geconfronteerd, hanteerde hij het wapen van de begunstiging. Toen Pisa, de traditionele vijand, in 1472 dreigde tegen Florence in opstand te komen, paaide Lorenzo de burgerij door geld te stoppen in de universiteit die ooit de trots van de stad was geweest, maar sinds lang zijn luister had verloren. De Pisanen hadden geen verweer tegen dit uitgekookte initiatief, waarmee hij tegelijk hun liefde voor cultuur kietelde en hun strijdlust suste.

Uitleg

Lorenzo was ongetwijfeld een kunstminnaar, maar zijn rol als beschermheer van kunstenaars had ook een praktische functie en hij was zich daar terdege van bewust. In het Florence van die tijd was bankieren misschien wel de minst gewaardeerde manier om geld te verdienen, en zeker niet een gerespecteerde bron van macht. De schone kunsten vormden de andere pool, de pool van bijna religieuze transcendentie. Door geld te besteden aan kunst wist Lorenzo de bedenkelijke herkomst van zijn rijkdom te doen vergeten en zich in een nobel gewaad te vermommen. Strategische gulheid bewijst haar beste diensten als u de aandacht moet afleiden van een onverkwikkelijk feit; en hul uzelf in een mantel van kunst of religie.

Casus 4

Lodewijk XIV had een scherp oog voor de strategische mogelijkheden van geld. Toen hij op de troon kwam, had de machtige adel zich juist laten kennen als een doorn in het vlees van de monarchie; opstandigheid broeide alom. Dus verarmde hij deze aristocraten door hen te dwingen grote sommen te besteden aan het handhaven van hun positie aan het hof. Door hen voor hun levensonderhoud afhankelijk te maken van *koninklijke* gulheid, had hij hen in zijn klauwen.

Vervolgens dwong Lodewijk de edelen met *strategische* gulheid op de knieën. Het werkte ongeveer zo: telkens als hij te maken kreeg met een koppige hoveling wiens invloed hij nodig had of aan wiens obstructie hij een eind moest maken, gebruikte hij zijn grote rijkdom om de grond bouwrijp te maken. Hij begon dan het slachtoffer te negeren, hetgeen de man ongerust maakte. Vervolgens ontdekte de man ineens dat zijn zoon een goed betaalde functie had gekregen of dat de streekwaaruit hij afkomstig was, royaal bedacht was met fondsen, of dat hij een schilderij had gekregen dat hij al lang begeerde. Het ene geschenk na het andere vloeide uit Lodewijks handen. En dan eindelijk, weken of maanden later, vroeg Lodewijk de gunst waar het hem steeds om te doen was geweest. Iemand die ooit had gezworen alles te zullen doen om de koning tegen te houden, ontdekte dat zijn vechtlust verdwenen was. Een rechtstreekse poging tot omkoping zou hem opstandig hebben gemaakt; dit was veel verraderlijker. Geconfronteerd met harde aarde waarin niets wortel kon schieten, maakte Lodewijk eerst de grond los voor hij zijn zaadjes plantte.

Geen geld is zo zinvol besteed als het geld dat u met zwendel afhandig is gemaakt; want in één klap heeft u voorzichtigheid verworven.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Uitleg

Lodewijk besefte dat er een diep geworteld emotioneel element zit in onze houding tegenover geld, iets dat teruggaat op de kindertijd. Als we kinderen zijn, zijn cadeaus beladen met allerlei ingewikkelde gevoelens over onze ouders; we zien het geven van een geschenk als een teken van liefde en

goedkeuring. En dat emotionele aspect verdwijnt nooit. De ontvangers van financiële of andere giften zijn plotseling even kwetsbaar als kinderen, vooral als het geschenk komt van iemand met gezag. Ze ontdooien huns ondanks; hun wil ontspant zich, als de grond die Lodewijk loswoelde.

Voor het beste resultaat moet het geschenk uit de lucht komen vallen. Het moet opvallen, doordat een soortgelijk geschenk nooit eerder is gegeven of doordat er een kille behandeling door de gever aan vooraf is gegaan. Hoe vaker je bepaalde mensen iets geeft, hoe botter het wapen wordt. Als ze je geschenken al niet als vanzelfsprekend aannemen en ondankbare monsters worden, zullen ze geïrriteerd raken over wat ze ervaren als liefdadigheid. Met een plotseling, onverwacht en eenmalig cadeau zul je je kinderen niet verwennen; je houdt ze ermee onder de duim.

EEN GESCHENK VAN VIS

Kung-yi Xiu, eerste minister van Lu, was gek op vis. Daarom kochten mensen in het hele land altijd maar vis, die ze hem aanboden. Kong-yi echter wilde de geschenken niet aanvaarden. Zijn jongere broer protesteerde daartegen en zei tegen hem: 'Je houdt zo van vis. Waarom accepteer je geen cadeau van vis?' Als antwoord zei hij: 'Het is juist omdat ik van vis houd, dat ik de vis niet wil accepteren. Als ik de vis accepteer, dan zal ik hun immers iets verplicht zijn. Ben ik hun iets verschuldigd, dan zal ik ooit de wet moeten omzeilen. Neem ik een loopje met de wet, dan word ik ontslagen als minister. Ben ik ontslagen, dan ben ik wellicht niet in staat me vis te verschaffen. Als ik daarentegen hun vis niet accepteer en niet ontslagen word als minister, hoe gek ik ook ben op vis, dan kan ik me altijd voorzien van vis.'

HAN FEI, CHINEES FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

Casus 5

De antiekhandelaar Fushimiya die in de zeventiende eeuw in de stad Edo – de oude naam voor Tokyo – woonde, ging eens in een dorp een theehuis binnen. Nadat hij zijn thee had genoten, bestudeerde hij minutenlang de kom, betaalde er ten slotte voor en nam hem mee. Een plaatselijke ambachtsman die dit had gadegeslagen, wachtte tot Fushimiya vertrokken was en ging toen naar de eigenares van het theehuis en vroeg de oude vrouw wie die man was. Ze vertelde hem dat het de beroemdste antiekkenner in het land was, en dat hij werkte voor de heer van Izumo. De man rende naar buiten, haalde Fushimiya in en smeekte hem de kom te verkopen, die immers kostbaar moest zijn als Fushimiya dat vond. Fushimiya lachte

hartelijk: ‘Het is een gewone kom van Bizen-aardewerk,’ verklaarde hij, ‘en helemaal niet kostbaar. De reden waarom ik ernaar keek was dat de damp er op een vreemde manier om bleef hangen en ik vroeg me af of er niet ergens een lek in zat.’ (Liefhebbers van de cha-no-yu, de traditionele theeceremonie, stelden belang in alle vreemde of toevallige vormen van schoonheid.) Omdat de ambachtsman nog steeds erg opgewonden leek, gaf Fushimiya hem de kom cadeau.

De man ging rond met de kom, op zoek naar een deskundige die het voorwerp op een hoge prijs zou taxeren, maar hij kwam niet ver, want ze zagen allemaal wel dat het een heel gewone theekom was. Algauw verwaarloosde hij zijn eigen werk en dacht alleen nog maar aan de kom en het fortuin dat die hem zou brengen. Ten slotte ging hij naar Edo en zocht Fushimiya op in zijn zaak. De handelaar besefte dat hij de man veel leed had berokkend door onbedoeld de indruk te wekken dat de kom veel waard was en betaalde hem als gebaar van vriendelijkheid honderd ryo (goudstukken) voor de kom. Het was inderdaad geen bijzondere kom, maar hij wilde de ambachtsman verlossen van zijn obsessie, en hem tevens het gevoel geven dat al zijn moeite niet vergeefs was geweest. De man bedankte hem en ging weg.

Algauw werd het nieuws van zijn aankoop bekend. Iedere handelaar in Japan drong er bij Fushimiya op aan de kom te verkopen, omdat een kom waarvoor hij honderd ryo had betaald veel meer waard moest zijn. Hij probeerde de omstandigheden van de koop uit te leggen, maar de handelaren lieten zich niet afschepen. Fushimiya zwichtte ten slotte en bood de kom ter verkoop aan.

Ik nam geld van mensen die het zich konden veroorloven en die wel mee wilden doen met mijn opzetjes om, dachten ze, anderen te plukken. Zij waren uit op geld om het geld. Ik wilde het vanwege de luxe en het plezier dat ik ermee kon kopen. Zij bekommerden zich zelden om de menselijke aard. Ze begrepen weinig van, en gaven nog minder om hun medemensen. Als zij de menselijke aard beter bestudeerd hadden, als ze meer tijd hadden besteed aan de omgang met anderen en minder aan de jacht op de almachtige dollar, zouden ze niet zulke gemakkelijke slachtoffers zijn geweest.

‘Yellow Kid’ Weil, eind negentiende/begin twintigste eeuw

Tijdens de veiling boden twee gegadigden tegelijk tweehonderd ryo en kregen ruzie over wie het eerst was geweest. In hun worsteling viel een tafel om, de theekom viel op de grond en brak in verschillende stukken. Dat was het einde van de veiling. Fushimiya lijmde de kom, borg hem op en dacht dat de zaak was afgedaan. Maar jaren later bezocht de grote thee-meester Matsudaira Fumai zijn zaak en vroeg naar de kom die intussen legendarisch was geworden. Fumai bekeek hem goed. 'Als stuk,' zei hij, 'is het niet veel, maar voor een theemeester wegen gevoelens en associaties zwaarder dan intrinsieke waarde.' Hij kocht de kom voor een hoge prijs. Zo is een in elkaar gelijmd voorwerp van minder dan middelmatig vakmanschap een van de befaamdste voorwerpen geworden in Japan.

Uitleg
Dit verhaal maakt allereerst een essentieel aspect van geld duidelijk: dat het door mensen is gemaakt en dat mensen er betekenis en waarde aan geven. Vervolgens: een man van de wereld hecht, zowel in het geval van voorwerpen als van geld, vooral belang aan de gevoelens en emoties die erbij betrokken zijn en die het bezit ervan zo de moeite waard maken. De les is eenvoudig: hoe sterker uw geschenken en blijken van edelmoedigheid speculeren op gevoelens, hoe krachtiger het effect is. Het voorwerp of het idee waarmee een sterke emotie verbonden is, of dat een gevoelige snaar raakt, heeft meer effect dan geld dat verspild wordt aan een duur maar doods cadeau.

Casus 6
Akimoto Suzutomo, een welgesteld aanhanger van de theeceremonie, gaf zijn page eens honderd ryo (goudstukken) om een theekom voor hem te kopen bij een bepaalde handelaar. Toen de page de kom zag, betwijfelde hij of die zoveel waard was en na veel gemarchandeer kreeg hij de kom voor vijfennegentig ryo. Dagen later, Suzutomo had de kom al in gebruik genomen, vertelde de page hem trots wat hij gedaan had.

'Wat een onnozelaar ben je toch!' antwoordde Suzutomo. 'Een theekom waar iemand honderd goudstukken voor vraagt, kan alleen een familie-

erfstuk zijn, en zoiets wordt alleen maar verkocht als de familie om geld verlegen zit. En in dat geval hopen ze dat er iemand komt die er wel honderdvijftig goudstukken voor geeft. Daar moet je dan begrip voor hebben! Afgezien daarvan, een curiosum waar je honderd ryo voor betaalt is het waard om te hebben, maar als het slechts vijfennegentig heeft gekost krijgt het iets verachtelijks. Dus ik wil die kom nooit meer zien!' En hij liet de kom opbergen en haalde hem nooit meer te voorschijn.

Uitleg

Als u met alle geweld minder wilt betalen, dan spaart u misschien vijf ryo uit, maar de belediging die u veroorzaakt en de goedkope indruk die u maakt, zullen afbreuk doen aan uw reputatie, en dat is waar de machtige boven alles aan hecht. Leer de volle prijs te betalen – het zal uiteindelijk veel besparen.

Casus 7

Ergens tegen het begin van de zeventiende eeuw doodde een groep generaals in Japan de tijd voor een grote veldslag door een wedstrijd wierookruiken te organiseren. Elke deelnemer zette een prijs in voor de winnaars – bogen, pijlen, zadels en andere voor krijgers aantrekkelijke voorwerpen. De grote Heer Date Masamune kwam toevallig langs en werd overgehaald om mee te doen. Als prijs bood hij de kalebasfles aan die aan zijn riem hing. Iedereen lachte, want niemand wilde zoiets goedkoops winnen. Een bediende van de gastheer accepteerde de fles uiteindelijk.

Maar toen het afgelopen was en de generaals buiten de tent stonden te kletsen, kwam Masamune met zijn schitterende paard aanzetten en gaf het aan de bediende. 'Alsjeblieft,' zei hij, 'er is een paard uit de fles gekomen.' De verbijsterde generaals hadden ineens spijt van hun verachting voor het geschenk van Masamune.

Uitleg

Masamune begreep dit: geld geeft de bezitter de mogelijkheid anderen plezier te doen. Hoe meer u dat kunt, des te meer wordt u bewonderd. Als u

een paard uit een fles laat komen, geeft u een beslissend bewijs af van uw macht.

Symbool: de rivier. Ter beveiliging, of om het water te behouden, damt men haar in. Maar algauw gaat het water stinken, het is bedorven. Alleen de smerigste vormen van leven kunnen in zulk stilstaand water overleven; er kan niet over gereisd worden, alle handel bloedt dood. Steek de dam door. Als water stroomt, brengt het overvloed, rijkdom en macht, in steeds grotere cirkels. De rivier moet periodiek overstromen willen goede dingen tot bloei komen.

Jurisprudentie: Een groot man die een vrek is een grote dwaas, en voor iemand in een hoge positie is gierigheid de schadelijkste ondeugd. Een vrekkige man kan landen noch tronen veroveren, want hij beschikt niet over een voldoende aantal vrienden met wie hij zijn plannen kan uitvoeren. Wie vrienden wil hebben moet niet van zijn bezit houden maar moet vrienden verwerven met behulp van fraaie geschenken; want net zoals de magneet op mysterieuze wijze ijzer aantrekt, zo trekt het goud en zilver dat iemand weggeeft de harten van mensen aan. (Guillaume de Lorris, ca. 1200–1238, *Le Roman de la Rose)*

OMKERING VAN DE WET

De machtige zal nooit vergeten dat wat gratis wordt aangeboden onvermijdelijk een list is. Vrienden die gunsten aanbieden zonder te vragen om betaling zullen later iets willen dat veel waardevoller is dan het geld dat u betaald zou hebben. Achter het koopje gaan problemen schuil, zowel van materiële als van psychologische aard. Dus: leer te betalen, en goed te betalen.

Aan de andere kant biedt deze wet grote mogelijkheden voor zwendel en bedrog als hij omgekeerd wordt toegepast. Lokken met een gratis lunch hoort tot de vaste bagage van de oplichter.

Niemand was hier beter in dan de succesvolste zwendelaar van onze tijd, Joseph Weil, ook bekend als ‘The Yellow Kid’. ‘Yellow Kid’ leerde al vroeg dat het de hebzucht van zijn medemensen was die zijn oplichterijen mogelijk maakte. ‘Dat verlangen om iets voor niets te krijgen,’ schreef hij ooit, ‘is veel mensen die met mij of een andere oplichter te maken kregen, duur komen te staan… Als mensen eenmaal leren – maar ik betwijfel of ze dat zullen leren – dat ze niets voor niets krijgen, zal de misdaad afnemen en zullen we in grotere harmonie samenleven.’ In de loop der jaren ontwikkelde Weil vele methoden om mensen te misleiden met het vooruitzicht van makkelijk verdiend geld. Hij gaf bijvoorbeeld ‘gratis’ onroerend goed weg – en wie zou daar niet voor zwichten? – en dan ontdekten de sukkels dat ze 25 dollar moesten betalen om de overdracht te laten registreren. Omdat de grond gratis was, leek dat hoge bedrag wel de moeite waard, en zo verdiende ‘Yellow Kid’ duizenden dollars aan deze nepregistratie. In ruil gaf hij zijn slachtoffers een valse akte. Bij een andere gelegenheid vertelde hij zijn slachtoffers over een paardenrace die doorgestoken kaart zou zijn, of een aandeel dat in een paar weken tweehonderd procent zou opleveren. Terwijl hij zijn verhaal afdraaide, zag hij hoe de ogen van de mensen oplichtten bij de gedachte aan een ‘gratis lunch’.

De les is simpel: gebruik als lokaas de mogelijkheid van makkelijk geld. Mensen zijn in wezen lui en hebben liever dat het geld hun in de schoot valt dan dat ze ervoor moeten werken. Geef hun voor een klein bedrag advies hoe ze miljoenen kunnen verdienen (zoals P.T. Barnum later in zijn leven deed), en dat kleine bedrag wordt een fortuin als het door duizenden sukkels wordt vermenigvuldigd. Lok de mensen met het vooruitzicht van gemakkelijke winst en u kunt hen op nog meer manieren te pakken nemen, want hebzucht is sterk genoeg om uw slachtoffers blind te maken voor wat ook. En zoals ‘Yellow Kid’ zei, de helft van de lol is dat je hun een lesje leert, hebzucht loont niet.

WET

41

TREED NIET IN DE VOETSPOREN VAN EEN ILLUSTERE VOORGANGER

UITSPRAAK

Wat eerst komt lijkt altijd beter en origineler dan wat erop volgt. Als u een groot man opvolgt of een beroemde ouder hebt, zult u dubbel zoveel moeten presteren om die voorbij te streven. Laat u niet in hun schaduw wegdrukken, laat u niet opsluiten in een verleden dat u niet zelf hebt gecreëerd: vestig uw eigen reputatie en persoonlijkheid door van koers te veranderen. Jaag uw dominerende vader over de kling, bezoedel zijn nalatenschap en verover macht door op uw eigen manier uit te blinken.

OVERTREDING VAN DE WET

Toen Lodewijk XIV in 1715 stierf, na een glorieuze heerschappij die vijfenvijftig jaar geduurd had, richtten aller ogen zich op zijn achterkleinzoon en verkozen opvolger, de toekomstige Lodewijk XV. Zou deze jongen, die op dat moment pas vijf jaar was, net zo'n groot leider blijken te zijn als de Zonnekoning? Lodewijk XIV had een land dat door burgeroorlog verscheurd dreigde te worden, omgevormd tot de belangrijkste grootmacht in Europa. De laatste jaren van zijn regering waren moeilijk geweest – de koning was oud en moe – maar de hoop was aanwezig dat het kind zich zou ontwikkelen tot het soort kloeke heerser dat het land nieuwe kracht zou geven en het gezonde fundament dat Lodewijk XIV had gelegd nog eens zou verstevigen.

HET LEVEN VAN PERICLES

Als jongeman schrok Pericles er gewoonlijk voor terug het volk onder ogen te komen. Een van de redenen hiervoor was dat men vond dat hij een opvallende gelijkenis vertoonde met de tiran Pisistratus, en wanneer mannen van gevorderde leeftijd de bekoring van zijn stem opmerkten en het soepele gemak waarmee hij sprak, waren ze verbijsterd over de overeenkomst tussen hen beiden. De omstandigheid dat hij rijk was, van voorname familie stamde en uitzonderlijk machtige vrienden bezat, maakte zijn beduchtheid voor ostracisme zeer reëel en aan het begin van zijn loopbaan nam hij daarom geen deel aan de politiek maar wijdde zich aan het militaire bedrijf, waarbij hij veel moed en ondernemingsgeest aan de dag legde. Er brak echter een tijd aan dat Aristides gestorven was, Themistocles zich in ballingschap bevond en Cimon veelvuldig afwezig was om veldtochten te leiden. Toen eindelijk besloot Pericles zich bij de partij van het volk aan te sluiten en zich in te zetten voor de zaak van de armen en de velen in plaats van voor de rijken en weinigen, ondanks het feit dat dit volstrekt in tegenspraak was met zijn eigen geaardheid, die geheel en al aristocratisch was. Hij vreesde blijkbaar dat men hem ervan zou verdenken op de alleenheerschappij uit te zijn; toen hij dus zag dat Cimons sympathieën volledig bij de adel berustten en dat Cimon het idool was van de aristocratische partij, begon Pericles zich in de gunst van het volk te dringen, deels uit zelfbehoud en deels om zich van een machtige achterban tegenover zijn rivaal te verzekeren. Hij begon nu aan een geheel nieuwe levensstijl. Men zag hem nooit in enige straat lopen, behalve die ene die naar de marktplaats en de raadszaal voerde.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Pericles*

Om dit doel te bevorderen kreeg de jongen de knapste koppen van Frankrijk als leermeesters, mannen die hem de staatsmanskunst moesten bijbrengen met inbegrip van de methoden die de Zonnekoning zelf geperfectioneerd had. Niets in zijn opvoeding werd aan het toeval overgelaten. Maar toen Lodewijk XV in 1726 op de troon kwam, werd hij van de ene dag op de

andere een ander mens: hij hoefde niet meer te studeren, niet meer anderen een plezier te doen, hij hoefde zich niet langer te bewijzen. Hij stond in zijn eentje aan het hoofd van een invloedrijk land, had macht en weelde binnen handbereik. Hij kon doen en laten wat hij wilde.

In de eerste jaren van zijn bewind gaf Lodewijk zich geheel over aan de geneugten van het leven en liet de staatszaken over aan een betrouwbare minister, Fleury. Dit leidde niet tot ongerustheid: hij was immers een jonge vent die zijn wilde haren kwijt moest en Fleury was een goed minister. Langzamerhand begon echter duidelijk te worden dat dit iets anders was dan een fase waar hij doorheen moest. Lodewijk had geen belangstelling voor regeringszaken. Zijn grootste kopzorg waren niet Frankrijks financiën of een dreigende oorlog met Spanje, maar de strijd tegen de verveling. Hij vond het vreselijk zich zo te moeten vervelen en als hij niet op herten jaagde of achter jonge meiden aanzat, verdeed hij zijn tijd aan de goktafel en verspeelde vaak in één nacht tijd gigantische bedragen.

Het hof weerspiegelde zoals gebruikelijk de smaak van de heerser. Gokspelletjes en weelderige festijnen waren nu aan de orde van de dag. De hovelingen lieten zich aan de toekomst van Frankrijk niets gelegen liggen; ze staken al hun energie in het behagen van de koning en hengelden naar een titel met de bijbehorende levenslange financiële zekerheid of een positie in de regering, die weinig werk maar wel een gigantisch salaris met zich meebracht. Parasieten kwamen in drommen op het hof af en de staatsschuld zwol steeds verder aan.

In 1745 werd Lodewijk verliefd op Madame de Pompadour, een vrouw die haar wortels in de middenklasse had maar door haar charme, intelligentie en een goed huwelijk had weten op te klimmen. Madame de Pompadour werd de officiële koninklijke maîtresse; daarnaast werd ze de toonaangevende figuur op het gebied van goede smaak en mode. Maar Madame had ook politieke aspiraties en uiteindelijk bleek zij Frankrijks onofficiële eerste minister te zijn: zij was het, en niet Lodewijk, die over de indienstneming of het ontslag van vrijwel alle belangrijke ministers besliste.

Naarmate Lodewijk ouder werd, nam zijn behoefte aan verstrooiing alleen nog maar toe. Op het terrein van Versailles liet hij een bordeel

neerzetten, het Parc des Cerfs, dat een aantal van de knapste jonge meisjes van Frankrijk onderdak bood. Ondergrondse gangen en verborgen trappen verzekerden Lodewijk van toegang op elk gewenst uur. Nadat Madame de Pompadour in 1761 gestorven was, werd zij als koninklijke maîtresse opgevolgd door Madame du Barry, die al snel een dominante rol aan het hof speelde en zich, net als Madame de Pompadour voor haar, met staatszaken ging bemoeien. Wanneer een minister haar niet beviel, werd hij de laan uitgestuurd. Heel Europa was met stomheid geslagen toen Du Barry, een bakkersdochter, het voor elkaar kreeg dat Choiseul, minister van Buitenlandse Zaken en de beste diplomaat die Frankrijk bezat, werd ontslagen. Hij had haar niet voldoende respect betoond. Met het verstrijken der jaren vonden steeds meer zwendelaars en charlatans een gespreid bedje in Versailles; ze wakkerden Lodewijks interesse in astrologie, occultisme en louche zaakjes aan. De jonge, in de watten gelegde tiener, die de macht in Frankrijk tien jaar eerder had overgenomen, was met de jaren alleen maar erger geworden.

Het motto dat aan Lodewijks regeerperiode bleef kleven, luidt: *'Après moi le déluge'* – 'Na mij de zondvloed', oftewel: laat Frankrijk maar naar de verdommenis gaan als ik er niet meer ben. En inderdaad, toen Lodewijk in 1774 werkelijk heenging, volledig afgetakeld door al zijn uitspattingen, stond het er met het land en ook met zijn eigen financiën allerbelabberdst voor. Zijn kleinzoon Lodewijk XVI erfde een rijk dat dringend toe was aan hervormingen en een sterke leider. Maar Lodewijk XVI was nog slapper dan zijn grootvader en kon alleen maar toezien hoe zijn land naar de revolutie afgleed. In 1792 verklaarde de door de Revolutie ingestelde republiek de monarchie als beëindigd en kreeg de koning een nieuwe naam: 'Lodewijk de Laatste'. Een paar maanden later moest hij neerknielen voor de guillotine, zijn hoofd, dat op het punt stond afgehakt te worden, ontdaan van alle schittering en macht die de Zonnekoning aan de kroon had verleend.

DE UITMUNTENDHEID DE EERSTE TE ZIJN

Velen zouden in hun eigen bedrijf geschitterd hebben als de feniks zelf indien anderen hun niet waren voorgegaan. De eerste zijn betekent een groot voordeel en wanneer dit gepaard gaat met voortreffelijkheid

is dat nog tweemaal beter. Speel de eerste kaart uit en u zult de overhand krijgen. […] Zij die vooropgaan veroveren roem door hun eerstgeboorterecht, en zij die volgen zijn als tweede zonen die zich met de magere restjes tevreden moeten stellen. […] Salomon koos wijselijk voor vredelievendheid, oorlogszuchtige zaken aan zijn vader overlatend. Door van koers te veranderen viel het hem gemakkelijker een held te worden. […] En onze grote Filips II *regeerde de hele wereld gezeten op de troon van de behoedzaamheid en deed iedereen versteld staan. Zijn onverslaanbare vader mocht een toonbeeld van voortvarendheid zijn, Filips was het voorbeeld bij uitstek van voorzichtigheid. […] Dit soort vernieuwingen heeft wijze lieden geholpen een plaats in de rijen van de groten te veroveren. Zonder hun eigen kundigheid prijs te geven, wijken de schranderen af van het geëffende pad en zetten, zelfs als het gaat om occupaties die grijs zien van ouderdom, nieuwe stappen op weg naar eminentie. Horatius liet de epische poëzie aan Vergilius over, en Martialis liet Horatius de lyriek. Terentius koos voor het blijspel, Persius voor satire, en ieder van hen hoopte in zijn eigen genre de eerste te worden. Stoutmoedige verbeeldingskracht heeft het nog nimmer afgelegd tegen gemakzuchtige imitatie.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Uitleg

Lodewijk XIV had van een land dat aan het eind van de jaren veertig van de zeventiende eeuw in burgeroorlog gedompeld was, het machtigste rijk van Europa gemaakt. Doorgewinterde generaals beefden in zijn nabijheid. Een kok die eens een fout maakte bij de bereiding van een schotel pleegde liever zelfmoord dan zich aan de woede van de koning bloot te stellen. Lodewijk XIV had een heleboel maîtresses, maar hun macht strekte zich niet verder dan de slaapkamer uit. Hij haalde een aantal van de briljantste geesten naar zijn hof. Het symbool van zijn macht was Versailles: hij nam geen genoegen met het paleis van zijn voorzaten, het Louvre, maar liet zijn eigen paleis bouwen in wat toen als een Frans Nergenshuizen aangeduid zou kunnen worden, ter symbolisering van het feit dat hij een nieuwe orde had gevestigd, een die zijn weerga niet kende. Hij maakte Versailles tot het stralende middelpunt van zijn rijk, een verblijf dat alle machthebbers in Europa afgunstig stemde en een zeker ontzag inboezemde. Feitelijk kwam het erop neer dat Lodewijk een grote leegte – de in ontbinding verkerende monarchie van Frankrijk – opvulde met zijn eigen symbolen en stralende macht.

Lodewijk XV kan anderzijds als symbool dienen voor het lot dat iedereen toevalt die iets groots erft of in het voetspoor van een illuster persoon treedt. Het kan voor een zoon of opvolger een peulenschil lijken om voort te bouwen op het stevige fundament dat hem is nagelaten, maar in het

rijk van de macht is het tegenovergestelde van toepassing. De in de watten gelegde, over het paard getilde zoon verkwist vrijwel altijd de erfenis, want hij hoeft niet zoals zijn vader vanuit het niets te beginnen. Zoals Machiavelli stelt, is het de noodzaak die mensen tot handelen drijft, en wanneer die noodzaak eenmaal verdwenen is, resten alleen nog verrotting en bederf. Aangezien bij hem de noodzaak ontbrak zijn machtsreservoir uit te breiden, verviel Lodewijk XV onherroepelijk tot inertie. Onder hem werd Versailles, symbool van het gezag van de Zonnekoning, een oord van plezier dat in banaliteit zijn gelijke niet kende, het Las Vegas van de Bourbon-monarchie. Uiteindelijk vertegenwoordigde het alles wat de onderdrukte boeren van Frankrijk in hun koning haatten, en tijdens de Revolutie plunderden zij het paleis dan ook naar hartelust.

Lodewijk XV had slechts één mogelijkheid om te ontkomen aan de val die de zoon of opvolger van een man als de Zonnekoning wacht: psychologisch vanuit het niets beginnen, het verleden en zijn erfenis zwart maken en een volslagen nieuwe richting inslaan en zijn eigen wereld scheppen. Er even van uitgaande dat u het bent die een dergelijk keuze heeft: het zou toch beter zijn die hele situatie te ontlopen, uzelf in een positie te brengen waarin er sprake is van een machtsvacuüm, zodat u degene kunt zijn die orde in de chaos schept zonder dat u hoeft te wedijveren met een andere ster aan het firmament. Macht staat of valt met de mogelijkheid uit te torenen boven andere mensen, zelfs al is het in schijn, maar wanneer u opgeslokt bent door het duister van de schaduw die de vader, de koning, de illustere voorganger over u werpt, kunt u niet hopen een zo grote persoonlijkheid te worden.

Toen ze de heerschappij echter erfelijk gingen maken, degenereerden de kinderen van de vaders al spoedig; en verre van hun vaders deugden te willen evenaren, vonden ze dat een vorst niets anders te doen stond dan ieder ander in ledigheid, uitspattingen en elk ander soort vermaak te overtreffen.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469–1527

NALEVING VAN DE WET

Alexander de Grote had als jongeman een allesverterende passie: een intense afkeer van zijn vader, koning Philippus van Macedonië. Hij haatte Philippus' geslepenheid, zijn behoedzame regeerstijl, bombastische redevoeringen, drankzucht en hoererij, zijn hartstocht voor de worstelsport en andere vormen van tijdverkwisting. Alexander wist dat hij zichzelf tot een volkomen tegengestelde persoonlijkheid zou moeten ontwikkelen: hij zou zichzelf ertoe dwingen voortvarend en roekeloos te zijn, zijn tong in toom te houden en een man van weinig woorden te zijn, en hij zou geen kostbare tijd verspillen aan het najagen van genoegens waarmee geen eer was in te leggen. Het zat Alexander ook dwars dat zijn vader bijna geheel Griekenland veroverd had. 'Mijn vader gaat maar door met veroveren,' klaagde hij eens. 'Straks valt er voor mij niets buitengewoons meer te presteren.' Terwijl andere zoons van machtige mannen er tevreden mee waren grote rijkdom te erven en een leven in weelde te kunnen leiden, was alles wat Alexander zich wenste zijn vader de loef af te steken, de naam van Philippus uit de geschiedenis te schrappen door diens verrichtingen verre te overtreffen.

HET LEVEN VAN PIETRO PERUGINO, SCHILDER, CA. 1450-1523

Hoe weldadig armoede soms kan zijn voor degenen met talent en hoe deze als een krachtige stimulans kan dienen om hen te doen uitblinken in welk beroep zij ook kiezen, is heel goed af te lezen aan de daden van Pietro Il Perugino. Met de wens door middel van zijn vermogens een eerbiedwaardige positie te bereiken, na desastreuze calamiteiten in Perugia te hebben achtergelaten, kwam hij naar Florence, waar hij vele maanden in armoede doorbracht, slapend in een kist omdat hij geen ander bed bezat; hij werkte dag en nacht, met de grootste ijver wijdde hij zich voortdurend aan de studie van zijn beroep. Nadat het schilderen hem tot een tweede natuur was geworden, bestond Pietro's enige genoegen erin aldoor in zijn vak werkzaam te zijn en aan één stuk door te schilderen. En aangezien het spook van de armoede hem aldoor voor ogen zweefde, deed hij dingen om aan geld te komen waarvoor hij waarschijnlijk niet de moeite zou hebben genomen als hij niet gedwongen was geweest zichzelf in leven te houden. Wellicht zou rijkdom hem en zijn talent de weg naar uitmuntendheid hebben versperd, zoals armoede die juist voor hem geopend had, maar behoeftigheid dreef hem voort, aangezien hij ernaar verlangde uit zijn ellendige, nederige positie op te klimmen – misschien niet tot de allerhoogste toppen van uitnemendheid, maar in ieder geval tot een punt waarop hij genoeg kon verdienen om in zijn levensonderhoud te voorzien. Om die reden sloeg hij geen acht op koude, honger, ongemak, ontbering, geploeter of schande als hij maar één dag in gerieflijke rust kon doorbrengen; en hij zei altijd – als was het een spreekwoord – dat op slecht weer wel goed weer moest volgen en dat tijdens het goede weer huizen gebouwd dienden te worden ter beschutting in tijden van nood.

GIORGIO VASARI, 1511–1574, *Le vite de' più eccellenti pittori, scultori e architettori.*

Alexander popelde om anderen te laten zien hoeveel beter hij wel niet was dan zijn vader. Een Thessalische paardenhandelaar kwam eens aanzetten met een schitterend paard, Bucephalus, om aan Philippus te verkopen. Geen van de stalknechten van de koning kon zelfs maar bij het beest in de buurt komen, zo wild was het, en Philippus schold de koopman de huid vol omdat hij met zo'n waardeloos dier was aangekomen. Alexander, die het hele tafereel gadesloeg, snoof verachtelijk en gaf lucht aan zijn commentaar: 'Wat een geweldig paard laten ze aan hun neus voorbijgaan, alleen maar omdat ze te stom en te bang zijn om het aan te kunnen!' Toen hij ditzelfde een aantal keren had gezegd, kreeg Philippus er genoeg van en tartte hem het paard dan zelf te temmen. Hij liet de koopman terugkomen, stiekem hopend dat zijn zoon een lelijke smak zou maken en zijn lesje zou leren. Maar het was Alexander die hem een lesje leerde: hij wist Bucephalus niet alleen te bestijgen, hij bereed hem ook in volle galop en temde het paard waarop hij later helemaal naar Indië zou rijden. De hovelingen betuigden hem luidkeels hun bijval, maar Philippus kookte inwendig van woede, omdat hij zijn zoon niet langer als zoon maar als rivaal zag.

Alexander verzette zich steeds openlijker tegen zijn vader. Op een dag hadden de twee voor de ogen van het hele hof een geweldige ruzie met elkaar en Philippus trok zijn zwaard als wilde hij zijn zoon ermee te lijf gaan; omdat hij te veel wijn had gedronken, struikelde de koning echter. Alexander wees naar zijn vader en riep honend: 'Mannen van Macedonië, kijk die man daar eens! Hij maakt zich op om van Europa naar Azië over te steken, maar hij kan nog niet eens zonder te vallen van de ene tafel naar de andere komen.'

Toen Alexander achttien jaar was vermoordde een ontevreden hoveling zijn vader Philippus. Toen het bericht over de koningsmoord zich over Griekenland verspreidde, kwam de ene stad na de ander in opstand tegen de Macedonische overheersing. Philippus' raadslieden adviseerden Alexander, die nu koning was, voorzichtig te werk te gaan, zoals zijn vader had gedaan en zijn heerschappij door listigheid veilig te stellen. Alexander wilde alles echter op zijn eigen manier doen: hij trok op tot in de verste uithoeken van

het koninkrijk, sloeg de opstand in de verschillende steden neer en herstelde de eenheid in zijn rijk op allervoortvarendste wijze.

Wanneer een rebelse jongen ouder wordt, komt er gewoonlijk een einde aan de strijd tegen zijn vader en gaat hij langzaam maar zeker steeds meer lijken op de man die hij wilde aftroeven. Alexanders afkeer van zijn vader hield echter ook na de dood van Philippus stand. Zodra hij in Griekenland orde op zaken had gesteld, richtte hij zijn blik op Perzië, de prooi die zijn vader – die ervan had gedroomd Azië te veroveren – was ontgaan. Wanneer hij erin zou slagen de Perzen te verslaan, zou Alexander zijn vader eindelijk in roem en eer voorbijstreven.

Alexander maakte de oversteek naar Azië met een leger van 35 000 man om het te gaan opnemen tegen een Perzische troepenmacht van meer dan een miljoen soldaten. Voordat hij de Perzen op het slagveld zou ontmoeten kwam hij door de stad Gordium. Hier, in de grootste tempel van de stad, stond een strijdwagen vastgebonden met touwen gemaakt van de bast van de kornoeljeboom. Volgens de legende zou degene die deze touwen – de Gordiaanse knoop – wist te ontwarren, over de wereld heersen. Velen hadden geprobeerd de gigantische, ingewikkelde knoop los te krijgen, maar het was niemand gelukt. Alexander, die meteen zag dat hij de knoop met zijn blote handen nooit uit elkaar zou kunnen halen, trok zijn zwaard en hakte hem door. Met dit symbolische gebaar liet hij de wereld merken dat hij niet als anderen te werk zou gaan, maar volledig zijn eigen weg zou volgen.

Hoewel hij geen schijn van kans leek te hebben, wist Alexander de Perzen op de knieën te krijgen. De meeste mensen verwachtten dat hij het hierbij zou laten – het was een geweldige triomf, die hem van eeuwige roem verzekerde. Maar Alexander legde tegenover zijn eigen daden dezelfde opstelling aan de dag die hij zijn vader had betoond: zijn verovering van Perzië vertegenwoordigde voor hem het verleden en hij wilde nimmer blijven stilstaan bij overwinningen uit het verleden of het verleden de kans geven het heden te overvleugelen. Hij trok verder op naar India en breidde zijn rijk uit voorbij alle bekende grenzen. Het waren zijn morrende, vermoeide soldaten die hem uiteindelijk beletten nog verder door te gaan.

HET PROBLEEM VAN PAUL MORPHY

Wie ook maar enigszins bekend is met het schaakspel ziet dat het een spelsubstituut is voor de krijgskunst, en het was dan ook een favoriet tijdverdrijf van een aantal van de grootste militaire aanvoerders, van Willem de Veroveraar tot Napoleon. In de wedijver tussen de tegen elkaar uitkomende legers komen dezelfde strategische en tactische principes tot uiting als in een echte oorlog; dezelfde vooruitziende blik en hetzelfde calculerend oog zijn onontbeerlijk; hetzelfde vermogen om de plannen van de tegenstander te raden, en de strengheid waarmee beslissingen tot consequenties leiden is zo mogelijk nog onbarmhartiger. Sterker nog, het is duidelijk dat het onbewuste motief dat de spelers drijft niet zozeer de strijdlust is die met alle competitieve spelletjes gepaard gaat, maar de veel grimmiger lust tot vadermoord. Het mag waar zijn dat het oorspronkelijke doel om de koning gevangen te nemen is opgegeven, maar als het om het motief gaat, is er behalve op het punt van primitiviteit, niet noemenswaardig veel anders aan het huidige doel hem in machteloze onbeweeglijkheid klem te zetten. […] 'Schaakmat' wil letterlijk zeggen: 'De koning is dood.' […] Onze kennis van de verborgen motivatie voor het beoefenen van het schaakspel zegt ons dat het onmogelijk iets anders kon vertegenwoordigen dan de wens de vader op een acceptabele manier te overwinnen. […] Het is ongetwijfeld van betekenis dat de pijlsnelle opmars van de [negentiende-eeuwse schaakkampioen Paul] Morphy naar de hoogste regionen van de schaaksport aanving net een jaar na de volstrekt onverwachte dood van zijn vader, die hem hevig schokte, en we mogen veronderstellen dat zijn briljante poging tot sublimatie, zoals Shakespeares Hamlet en Freuds Traumdeutung, een reactie was op deze enerverende gebeurtenis. […] Er zou nu iets gezegd dienen te worden over de manier waarop Morphy's successen werden begroet, want die was van een aard dat zich de vraag opdringt of Morphy's ineenstorting die erop volgde, niet beïnvloed is door het feit dat hij mogelijkerwijs behoorde tot het type dat Freud heeft omschreven als degenen die 'am Erfolge scheitern' ('aan succes te gronde gaan') […] In psychologischer taalgebruik gesteld: schrok Morphy van zijn eigen arrogantie toen de schijnwerpers van de publiciteit [op zijn grote succes] werden gericht? Freud heeft erop gewezen dat mensen die onder de spanning van te grote successen bezwijken, dit doen omdat ze hiermee alleen in hun verbeelding kunnen omgaan, niet in de werkelijkheid. Wanneer men zijn vader in een droom castreert, is dat iets heel anders dan in de werkelijkheid. De werkelijke situatie roept het onbewuste schuldgevoel in alle hevigheid op en de straf kan psychische ineenstorting zijn.

ERNEST JONES, *The Problem of Paul Morphy*

Uitleg

Alexander vertegenwoordigt een zeer uitzonderlijk type in de geschiedenis: de zoon van een befaamd en succesrijk man, die erin slaagt de roem en macht van zijn vader te doen verbleken. Er is een simpele oorzaak aan te wijzen voor het feit dat zijn type zo zeldzaam is: de vader is gewoonlijk iemand die er alleen maar in slaagt om zijn rijkdom en koninkrijk te vergaren doordat hij vrijwel vanuit het niets moet beginnen. Er is sprake van een bijna radeloze drang om te presteren: hij kan zich doortraptheid en onstuimigheid veroorloven en heeft geen beroemde vader tegen wie hij

moet opboksen. Zo iemand heeft alle reden om in zichzelf te geloven: geloven dat de manierwaarop hij de dingen aanpakt de beste is, want tenslotte is dat in zijn geval ook zo.

Wanneer zo'n man een zoon heeft, wordt hij vanzelf dominant en tiranniek; hij begint zijn lessen er bij de zoon in te hameren, terwijl die zoon zijn leven aanvangt in geheel andere omstandigheden dan die waarin hijzelf verkeerde. In plaats van zijn zoon de ruimte te geven om een andere koers uit te zetten, zal de vader proberen hem in zijn eigen keurslijf te dringen, misschien stiekemweg hopend dat de jongen een mislukkeling wordt, zoals Philippus half en half hoopte dat Alexander door Bucephalus zou worden afgeworpen. Vaders zijn immers jaloers op de jeugd en kracht van hun zoons en ze willen niets liever dan hen in de hand houden en overheersen. De zoons van zulke mannen worden vaak timide en behoedzame types, die doodsbenauwd zijn te verliezen wat hun vader heeft bereikt.

Een zoon kan zich niet aan de schaduw van zijn vader ontworstelen als hij niet, zoals Alexander, zijn toevlucht neemt tot een radicale strategie: het verleden in het niet laten verzinken, zijn eigen koninkrijk vestigen en de vader in de schaduw stellen in plaats van dat met zichzelf te laten doen. Wanneer u op het materiële vlak niet vanuit het niets kunt beginnen – het zou immers dom zijn een erfenis te weigeren – kunt u in ieder geval wel op psychologisch vlak vanuit het niets op weg gaan, door de last van het verleden van u af te schudden en een nieuwe richting te kiezen. Alexander voelde instinctief aan dat geboorteprivileges de eigen macht alleen maar in de weg staan. Wees ongenadig waar het het verleden betreft – zowel ten aanzien van uw vader en diens vader, als ten aanzien van uw eigen verrichtingen. Alleen de zwakken gaan zich op hun lauweren zitten verlustigen in voorbije triomfen; in het spel om de macht is er nooit tijd om te rusten.

MACHTSMIDDELEN

In veel oude koninkrijken, bijvoorbeeld Bengalen en Sumatra, brachten onderdanen hun koning ter dood zodra hij gedurende een bepaalde periode

had geregeerd. Dit was deels een rite van vernieuwing, maar het was ook om ervoor te zorgen dat hij niet te veel macht vergaarde, aangezien een koning over het algemeen zijn best deed een permanent gezag in te stellen, ten koste van andere families en van zijn eigen zoons. In plaats van zijn volk te beschermen en het in tijden van oorlog aan te voeren, probeerde hij er volledig de baas over te gaan spelen. En daarom werd hij doodgeslagen of tijdens een uitgebreid ritueel ter dood gebracht. Wanneer hij er niet meer was en zijn eervolle positie hem niet meer naar het hoofd kon stijgen, werd het mogelijk hem als een god te vereren. En *en passant* was ook de ruimte geschapen voor het vestigen van een nieuwe orde vol jeugdig elan.

De ambivalente, vijandige houding tegenover koning of vader komt ook naar voren in allerlei legenden over helden die niet weten wie hun vader is. Mozes, het schoolvoorbeeld van een machtig man, werd als vondeling in het riet aangetroffen en heeft nooit geweten wie zijn ouders waren; zonder een vader die hem in zijn ontplooiing kon belemmeren of tegen wie hij moest opboksen, wist hij tot de toppen van de macht te geraken. Hercules had geen aardse vader: hij was de zoon van de oppergod Zeus. In zijn latere jaren strooide Alexander de Grote het verhaal rond dat hij de zoon was van de god Jupiter (Ammon) en niet van Philippus van Macedonië. Legenden en riten als deze rekenen af met de menselijke vader, omdat deze symbool staat voor de destructieve kracht van het verleden.

Het verleden belet een jonge held zijn eigen wereld in te richten: hij moet doen zoals zijn vader voor hem heeft gedaan, zelfs als die vader al dood is of zijn macht is kwijtgeraakt. De held dient een knieval te maken voor zijn voorganger en zich neer te leggen bij gewoonte en traditie. Wat in het verleden succesvol was, moet meegedragen worden tot in het heden, ook al zijn de omstandigheden volledig veranderd. Het verleden verplettert de held ook onder het gewicht van een erfenis die hij doodsbang is te verspelen, zodat hij bedeesd en weifelachtig wordt.

Macht hangt samen met het vermogen een vacuüm op te vullen, een terrein te bezetten dat ontdaan is van de drukkende last van het verleden. Pas wanneer u op de juiste wijze met de vaderfiguur hebt afgerekend, zult u de benodigde ruimte hebben om een nieuwe orde in het leven te roepen en

te handhaven. U kunt verscheidene strategieën volgen om dit doel te bereiken: verschillende variaties op het thema ‘het ter dood brengen van de koning’, die deze gewelddadige impuls verhullen door hem in een sociaal acceptabeler vorm te gieten.

Wellicht de eenvoudigste methode om aan de schaduw van het verleden te ontsnappen is het simpelweg te belasteren, in te spelen op het antagonisme tussen de generaties, dat immers van alle tijden is, door de jongeren tegen de ouderen op te zetten. Hiervoor dient u te beschikken over een handzame oudere figuur om tegenaan te trappen. Mao Zedong die zich geplaatst zag tegenover een cultuur die fel tegen verandering gekant was, maakte gebruik van de onderdrukte haat tegen de dominerende invloed die de eerbiedwaardige Confucius op de Chinese cultuur uitoefende. John F. Kennedy wist hoe gevaarlijk het was zich door het verleden te laten opslokken; hij zorgde dat hij zich als president radicaal onderscheidde van zijn voorganger, Dwight D. Eisenhower, en dat er zich ook een breuk openbaarde met het voorgaande decennium, de jaren vijftig, waaraan Eisenhower gezicht had gegeven. Zo dacht Kennedy er niet over zich aan het saaie, bedaagde golfspel over te geven, een spel dat het imago bezat voornamelijk door ouden van dagen en rijkelui beoefend te worden en waaraan Eisenhower verslingerd was. In plaats daarvan speelde Kennedy football op het gazon van het Witte Huis. Zijn regeerperiode ademde een en al jeugdige vitaliteit en kracht uit, in stevig contrast met de zwaarwichtigheid van het Eisenhower-tijdperk. Kennedy had een oude waarheid ontdekt: jonge mensen zijn heel gemakkelijk op te zetten tegen ouderen, aangezien ze ernaar snakken hun eigen plek in de wereld te veroveren en de dominantie van hun vader verafschuwen.

De afstand die u tussen uzelf en uw voorganger schept, vraagt vaak om een bepaalde symboliek, een soort openlijke reclame. Lodewijk XIV creëerde een dergelijke symboliek toen hij het traditionele paleis van de Franse koningen versmaadde en zijn eigen paleis Versailles liet bouwen. Koning Filips II van Spanje deed hetzelfde toen hij zijn eigen bolwerk van macht inrichtte, El Escorial, in een gebied ver van alles vandaan. Lodewijk voerde het spelletje nog verder door: hij wilde geen koning zijn zoals zijn vader of

zijn eerdere voorzaten, hij droeg geen kroon of scepter en zat nooit op een troon, maar vestigde een nieuw soort dwingend gezag met zijn eigen symbolen en rituelen. Lodewijk zorgde ervoor dat de rituelen van zijn voorvaderen op malle overblijfselen uit het verleden gingen lijken. Volg zijn voorbeeld: laat nooit iemand het idee krijgen dat u in het voetspoor van uw voorganger bent getreden. Als u dat doet, zult u hem nooit voorbijstreven. U moet fysiek laten blijken dat u anders bent, door een stijl en symboliek te ontwikkelen die u distinctie verlenen.

De Romeinse keizer Augustus, de opvolger van Julius Caesar, was hiervan geheel en al doordrongen. Caesar was een groot generaal geweest, een theatraal iemand die de Romeinen zoethield met de spektakels die hij organiseerde, een internationaal afgezant die zich door de charmes van Cleopatra liet verleiden – een formidabele persoonlijkheid. Daarom concurreerde Augustus, die zelf ook niet van gevoel voor theater gespeend was, niet met Caesar door te trachten hem de loef af te steken, maar door zich geheel anders op te stellen: hij wist zijn macht te vestigen door terug te grijpen op de Romeinse eenvoud, een gestrengheid zowel op het uiterlijke als het innerlijke vlak. Tegen het decor van Caesars overdonderende aanwezigheid stelde Augustus het contrast van kalme, mannelijke waardigheid.

Het probleem waarvoor een dominante voorganger u stelt, is dat hij de vergezichten die u voor u ziet met symbolen uit het verleden heeft bezaaid. U krijgt geen ruimte om uw eigen naam te vestigen. Om deze situatie het hoofd te bieden moet u de vacua zien op te sporen: die gebieden in de cultuur die oningevuld zijn gebleven en waarin u als eerste en voornaamste figuur kunt gaan schitteren.

Toen Pericles van Athene op het punt stond aan zijn carrière als staatsman te beginnen, speurde hij naar datgene wat in de Atheense politiek ontbrak. De meeste grote politici van zijn tijd hadden banden gesmeed met de aristocratie; ook Pericles zelf had aristocratische neigingen. Niettemin besloot hij aansluiting te zoeken bij de democratische elementen in de stad. Deze keuze had niets met zijn persoonlijke opvattingen van doen, maar bezorgde hem een briljante carrière. Noodgedwongen werd hij een man van

het volk. In plaats van zich in de politieke arena te gaan meten met de talrijke grote leiders zowel uit zijn eigen tijd als uit het verleden, maakte hij naam voor zichzelf op een terrein waar de schaduw van anderen hem niet aan het oog kon onttrekken.

Toen de schilder Diego Velázquez zijn loopbaan begon, wist hij dat hij op het punt van verfijnde penseelvoering en techniek niet kon tippen aan de renaissanceschilders die aan hem vooraf waren gegaan. Daarom verkoos hij te werken in een stijl die volgens de toen geldende normen lomp en ruw was, op een wijze zoals nog nooit iemand vóór hem had gedaan. En in die stijl blonk hij uit. Er waren aan het Spaanse hof lieden die graag wilden laten zien dat ook zij met het verleden gebroken hadden; het nieuwe aan Velázquez' stijl verrukte hen. De meeste mensen zijn te benauwd om zo rigoureus met de traditie te breken, maar koesteren heimelijk wel bewondering voor degenen die afrekenen met oude vormen en de cultuur nieuw leven inblazen. Daarom valt er ook zoveel macht te veroveren door in vacua en leegten te stappen.

Er bestaat een soort hardnekkige stompzinnigheid die de hele geschiedenis door steeds weer opduikt en een groot obstakel op de weg naar de macht vormt: de bijgelovige overtuiging dat als iemand vóór jou succes heeft gehad door A, B en C te doen, je datzelfde succes kunt bewerkstelligen door hetzelfde te doen. Deze slappe, na-aperige methode spreekt mensen die niet creatief zijn wel aan, want zij is simpel en past bij hun bedeesde en luie houding. Maar omstandigheden herhalen zich nooit op exact dezelfde manier.

Toen generaal Douglas MacArthur tijdens de Tweede Wereldoorlog het commando over de Amerikaanse troepen in de Filippijnen op zich nam, overhandigde een adjudant hem een boek waarin de commandanten de precedenten die ze hadden geschapen hadden opgetekend, alle methoden waarmee ze succes hadden geboekt. MacArthur vroeg de adjudant hoeveel exemplaren er van dit boek waren. Zes, antwoordde de adjudant. 'Zo,' zei de generaal, 'zie dan dat je die bij elkaar krijgt en verbrand ze, allemaal. Ik ben niet van plan me te laten leiden door precedenten. Wanneer problemen de kop opsteken, neem ik mijn eigen besluiten, en wel onmiddellijk.' Adopteer

deze strategie ten opzichte van het verleden: verbrand alle boeken die er zijn en oefen uzelf erin te reageren op situaties op het moment dat die zich voordoen.

Het kan zijn dat u denkt dat u zich van uw voorganger of vaderfiguur hebt losgemaakt, maar naarmate u ouder wordt, moet u er aanhoudend voor waken dat u niet zelf de vader wordt tegen wie u zich zo hebt afgezet. Als jongeman had Mao Zedong een hekel aan zijn vader en door zich tegen hem te verzetten ontdekte hij zijn eigen identiteit en een heel nieuw stelsel van waarden en normen. Maar toen hij ouder werd, slopen veel van zijn vaders eigenaardigheden zijn eigen leven binnen. Mao's vader had een grotere waarde toegekend aan werk met de handen dan aan intellect; Mao had toen hij jong was dit standpunt gehoond, maar toen hij ouder werd greep hij onbewust terug op zijn vaders opvattingen en gaf vorm aan diens ouderwetse ideeën door een hele generatie Chinese intellectuelen als arbeiders te laten werken, een afgrijselijke fout die zijn regime duur kwam te staan. Onthoud: u bent uw eigen vader. Laat niet toe dat u jaren spendeert aan het proces van zelfschepping om dan door niet goed op te letten de geest van het verleden – uw vader, oude gewoonten, historie – te laten binnensluipen.

Ten slotte: zoals naar voren komt uit het verhaal van Lodewijk XV zijn wij geneigd vadsig en lui te worden wanneer het ons goed gaat en we in weelde baden: wanneer onze macht geen gevaar loopt, is er voor ons geen noodzaak actief te zijn. Dit brengt een groot risico met zich mee, vooral voor mensen wie al op jonge leeftijd succes en macht ten deel vallen. De toneelschrijver Tennessee Williams bijvoorbeeld werd vanuit het niets plotseling heel erg beroemd met het stuk *The Glass Menagerie* (*Glazen speelgoed*). 'Het soort leven dat ik vóór dit grote publieke succes leidde,' schreef hij later, 'vereiste uithoudingsvermogen, ik moest ploeteren om de eindjes aan elkaar te knopen, maar het was wel een goed leven, want het is het soort leven waarvoor het menselijk organisme is geschapen. Ik was me niet bewust hoeveel vitale energie ik in deze strijd om het bestaan had geïnvesteerd tot het moment dat ik die strijd kon opgeven. Eindelijk was er zekerheid in mijn bestaan gekomen. Ik ging erbij zitten, keek om me heen

en belandde van het ene moment op het andere in een depressie.' Williams kreeg een zenuwinzinking, en misschien had hij die wel hard nodig: psychologisch tot zijn grenzen gedreven, kon hij weer met zijn oude vitaliteit aan het schrijven slaan en daaruit resulteerde *A Streetcar Named Desire* (*Tramlijn Begeerte*). Op vergelijkbare wijze had Fjodor Dostojevski telkens wanneer hij een succesvolle roman had geschreven, het gevoel dat de financiële zekerheid die hem daardoor ten deel viel het scheppingsproces overbodig maakte. Dan ging hij met alles wat hij had naar het casino en ging daar pas weg als hij al zijn geld erdoor had gejaagd. Wanneer hij op die manier weer tot armoede was vervallen, kon hij weer doorgaan met schrijven.

Het is niet nodig uw toevlucht tot zulke uitersten te nemen, maar u dient wel bereid te zijn psychologisch van voren af aan te beginnen, en niet door voorspoed lui te worden en achterover te leunen. Pablo Picasso kon wel omgaan met zijn succes, maar alleen door steeds weer van stijl te veranderen en soms radicaal te breken met wat hem voorheen succes had bezorgd. Hoe vaak gebeurt het niet dat vroege triomfen ons tot een karikatuur van onszelf omvormen? Mensen met wilskracht onderkennen een dergelijk gevaar; net als Alexander de Grote zijn zij voortdurend bezig zichzelf te herscheppen. De vader mag geen kans krijgen om terug te keren; bij iedere stap op de weg naar macht moet hij opnieuw verslagen worden.

Symbool: de vader. Hij werpt een schaduw over zijn kinderen en houdt ze als slaven gevangen, zelfs lang nadat hij is heengegaan, door ze aan het verleden te binden, hun jeugdig elan te verstikken en ze hetzelfde uitgesleten pad op te voeren dat hij zelf heeft afgelegd. Zijn trucs zijn zonder einde. Op ieder kruispunt moet u de vader doden en uit zijn schaduw treden.

Jurisprudentie: Hoed u ervoor in de voetsporen van een groot man te stappen – u zult tweemaal zoveel moeten presteren om hem voorbij te streven. Opvolgers worden gezien als imitators. Hoe ze ook zwoegen, onder deze last zullen ze nooit uitkomen. Het vereist ongewone vaardigheid een nieuwe weg naar uitmuntendheid te vinden, een moderne route naar faam.

Er zijn vele wegen die naar onderscheiding voeren, en niet allemaal zijn ze platgetreden. De nieuwste kunnen steil zijn, maar vaak vormen ze de kortste weg naar grootheid. (Baltasar Gracián, 1601-1658)

OMKERING VAN DE WET

De schaduw van een illustere voorganger kan ten voordele worden aangewend wanneer die gekozen wordt als truc, als tactiek die terzijde kan worden geschoven zodra zij u aan de macht heeft gebracht. Napoleon III benutte de naam en faam van zijn luisterrijke oudoom Napoleon Bonaparte om eerst president en vervolgens keizer van Frankrijk te worden. Toen hij eenmaal op de troon zat, sneed hij de banden met het verleden door; hij maakte al heel snel duidelijk dat zijn bewind een geheel ander bewind zou zijn en hield nauwlettend in het oog dat het publiek geen aanleiding zag van hem te verwachten dat hij tot dezelfde hoogte zou opklimmen als Bonaparte had gedaan.

Het verleden herbergt vaak elementen die het waard zijn u toe te eigenen, kwaliteiten waarvan het dom zou zijn ze te verwerpen vanuit de behoefte uzelf te onderscheiden. Zelfs Alexander de Grote erkende zijn vaders kwaliteiten op het terrein van de organisatie van een leger en liet zich hierdoor beïnvloeden. Wanneer u op een overdreven manier laat zien dat u de dingen anders aanpakt dan uw voorganger, kan dat de indruk geven dat u kinderachtig bezig bent of zelfs niet weet wat u aan het doen bent, tenzij uw daden uit een geheel eigen logica voortvloeien.

Jozef II, de zoon van de Oostenrijkse keizerin Maria Theresia, maakte er een hele show van om te laten zien dat hij in alles wat hij deed het tegendeel was van zijn moeder: hij kleedde zich als een gewone burger, reisde met de gewone postkoets in plaats van met de keizerlijke koets en probeerde zich voor te doen als de 'keizer van het volk'. Maria Theresia van haar kant had zich altijd koninklijk en aristocratisch gedragen. De moeilijkheid was nu dat zij tevens zeer bemind was geweest, zij was een keizerin die verstandig regeerde na een jarenlange harde leerschool te hebben doorlopen. Wanneer u over het soort intelligentie en instinct beschikt dat u de juiste richting

wijst, kan het geen kwaad om voor rebel te spelen. Maar een middelmatig mens, zoals Jozef II vergeleken bij zijn moeder was, kan beter iets zien op te steken van de kennis en ervaring van de voorganger, die hun basis in de realiteit vinden.

Tot slot: het is gewoonlijk verstandig een oogje op de jongeren te houden, uw toekomstige tegenstrevers op het gebied van de macht. Net zoals u uw best doet om u van uw vader te ontdoen, zullen zij binnen de kortste keren proberen hetzelfde met u uit te halen en alles wat u bereikt hebt smalend af te doen. Terwijl u opklimt door tegen het verleden te ageren, dient u dus wel te letten op degenen die onder u ook op weg zijn naar boven, en hun nimmer de kans te geven u een koekje van eigen deeg aan te bieden.

De grote beeldhouwer en architect van de barok, Bernini, had een heel goede neus voor het opsporen van jongeren die zich tot zijn rivalen zouden kunnen ontwikkelen en wist hen op meesterlijke wijze onder de duim te houden. Op een dag liet een jonge steenhouwer, genaamd Borromini, aan Bernini zijn architectonische schetsen zien. Bernini onderkende zijn talent ogenblikkelijk en nam Borromini meteen aan als assistent, wat de jongeman verblijdde, maar feitelijk was het slechts een tactiek om hem binnen handbereik te houden, zodat de meester psychologische spelletjes met hem kon uithalen om hem iets als een minderwaardigheidscomplex te bezorgen. En inderdaad, al was Borromini nog zo briljant, Bernini is veel beroemder geworden. De strategie die hij op Borromini toepaste, bleef hij zijn leven lang in praktijk brengen. Een voorbeeld: vrezend dat de grote beeldhouwer Algardi hem in roem zou overtreffen, regelde hij het zo dat die geen ander werk kon vinden behalve als zijn assistent. En iedere assistent die tegen Bernini in verzet kwam en op eigen benen wilde gaan staan, merkte al spoedig dat het met zijn verdere loopbaan gedaan was.

WET
42

SLA DE HERDER, EN DE KUDDE VALT UITEEN

UITSPRAAK

Moeilijkheden kunnen vaak teruggevoerd worden op één enkel krachtig individu – de stokebrand, de arrogante ondergeschikte, de sfeerverpester. Krijgen zulke mensen de ruimte, dan sleuren ze anderen mee. Wacht niet tot de problemen die zij veroorzaken uit de pan rijzen, ga niet met hen praten: ze zijn ongeneeslijk. Keer hun invloed door hen te isoleren of te verwijderen. Tref de bron van de problemen en de kudde valt uiteen.

NALEVING VAN DE WET 1

Tegen het eind van de zesde eeuw voor Christus maakte de stadstaat Athene een eind aan de periode van de reeks dictatortjes die het politieke toneel beheersten. Athene stelde een democratie in die meer dan een eeuw zou bestaan, een democratie die de basis van zijn macht werd, en zijn grootste prestatie. Maar toen die democratie gestalte kreeg, dook er een probleem op waarmee de Atheners zich nooit eerder geconfronteerd zagen: wat te doen met burgers die niet geïnteresseerd waren in de samenhang van een kleine gemeenschap omringd door vijanden, die zich niet inzetten voor de verdere bloei van de stad, en alleen oog hadden voor hun eigen zaakjes en ambities? De Atheners begrepen dat deze mensen, als ze hun gang konden gaan, tweedracht zouden zaaien, de stad in verschillende partijen uiteen zouden doen vallen en angst en onrust teweeg zouden brengen, hetgeen alles bij elkaar tot het einde van hun democratie zou leiden.

DE VEROVERING VAN PERU

Er werd nu steeds verbitterder gevochten rond de koninklijke draagkoets [van Atahualpa, heerser over het Inca-rijk]. De koets schommelde steeds heftiger en ten slotte, nadat verschillende edelen die haar droegen gesneuveld waren, kantelde ze en de indiaanse vorst zou hard op de grond zijn gekomen als zijn val niet was gebroken door de inspanningen van Pizarro en een aantal andere ridders, die hem in hun armen opvingen. Een soldaat rukte onmiddellijk de koninklijke borla *van zijn slapen en de ongelukkige vorst werd onder strenge beveiliging naar een gebouw in de buurt gebracht, waar hij zorgvuldig werd bewaakt. Alle pogingen tot verzet werden nu gestaakt. Het lot van de Inca [Atahualpa] verspreidde zich weldra over stad en land. De toverban die de Peruanen bijeen had kunnen houden was gebroken. Elkeen dacht alleen aan zijn eigen veiligheid. Zelfs het [Inca-] krijgsvolk dat in de naburige velden gelegerd was, raakte in paniek en men zag hen, toen zij het fatale nieuws vernomen hadden, alle kanten uit vluchten voor hun achtervolgers, die in hun zegekoorts geen greintje erbarmen toonden. Ten leste wierp de nacht, barmhartiger dan de mens, haar beschermende mantel over de vluchtenden, en de verspreide troepen van Pizarro verzamelden zich op het trompetgeschal wederom op het bloedige plein van Cajamarca […] [Atahualpa] werd vereerd als meer dan een mens. Hij was niet gewoon het hoofd van de staat, maar het punt waarin alle instellingen samenkwamen als in een gemeenschappelijk middelpunt – het fundament van de politieke structuur die wel onder zijn eigen gewicht moest bezwijken als het werd weggetrokken. En zo verging het bij de [terechtstelling] van Atahualpa. Met zijn dood kwam niet alleen de troon vacant, zonder enige zekerheid over de opvolging, maar de manier waarop maakte het Peruaanse volk duidelijk dat een hand sterker dan die van hun Inca's nu de scepter had gegrepen en dat de dynastie van de Kinderen van de Zon voor altijd voorbij was.*

WILLIAM H. PRESCOTT, *The Conquest of Peru*, 1847

Gewelddadige straffen pasten niet meer in de nieuwe, beschaafde orde die Athene tot stand had gebracht. Maar de burgers vonden een alternatieve manier, bevredigender en minder hardhandig, om af te rekenen met de ongeneeslijk zelfzuchtigen: ze kwamen jaarlijks bijeen op het marktplein en schreven op een scherf aardewerk, een *ostrakon*, de naam van iemand die ze voor tien jaar uit de stad verbannen wilden zien. Als er zesduizend stemmen op iemands naam waren uitgebracht, werd hij onmiddellijk verbannen. Als niemand zoveel stemmen kreeg, werd degene met de meeste *ostraka* op zijn naam bestraft met een tienjarig 'ostracisme'. Deze rituele verbanning werd een soort feest: wat een vreugde was het niet om die vervelende onruststokers te kunnen verdrijven, die zich wilden verheffen boven de groep die ze hadden moeten dienen.

In 490 v.C. speelde Aristides, een van de grote generaals uit de Atheense geschiedenis, een belangrijke rol bij het verslaan van de Perzen bij Marathon. Buiten het slagveld had hij, dankzij zijn eerlijkheid als rechter, de bijnaam 'De Rechtvaardige' verworven. Maar in de loop van de tijd begonnen de Atheners een hekel aan hem te krijgen. Hij liep nogal te koop met zijn rechtschapenheid en dat was, geloofden ze, een manier om zijn superioriteitsgevoel en zijn minachting voor het gewone volk te verhullen. Men ging zich ergeren aan zijn alomtegenwoordigheid in de Atheense politiek; de burgers kregen er genoeg van hem aldoor 'De Rechtvaardige' te horen noemen. Ze waren bang dat juist zo'n man – hooghartig en geneigd tot moraliseren – uiteindelijk voor diepe verdeeldheid in de burgerij zou zorgen. In 482 v.C. verzamelden zij, ondanks de onschatbare waarde van zijn kundigheid in de oorlog met de Perzen, voldoende *ostraka* met de naam van Aristides om hem te verbannen.

Na het schervengericht tegen Aristides kwam de grote generaal Themistocles naar voren als de eerste leider van de stad. Maar de vele overwinningen en het eerbetoon stegen hem naar het hoofd en ook hij werd bazig en arrogant en herinnerde de Atheners voortdurend aan zijn overwinningen op het slagveld, aan de tempels die hij gebouwd had, de gevaren die hij had afgeweerd. Hij leek te willen zeggen dat de stad zonder hem ten onder zou gaan. En dus werd in 472 v.C. de naam van Themistocles

ingevuld op de *ostraka* en was de stad verlost van zijn verderfelijke aanwezigheid.

De grootste politieke figuur in het Athene van de vijfde eeuw was ongetwijfeld Pericles. Hij werd verschillende keren bedreigd met ostracisme, maar wist eraan te ontkomen door nauwe banden met de mensen te onderhouden. Misschien had hij als kind zijn lesje geleerd van zijn favoriete leermeester, de onvergelijkelijke Damon, die boven alle andere Atheners uitblonk in intelligentie, in muzikaal talent en redenaarsgaven. Damon was degene die Pericles onderrichtte in de kunst van het bestuur. Maar ook hij werd het slachtoffer van ostracisme, want zijn hooghartige en voor gewone mensen beledigende houding riepen te veel wrevel op.

Tegen het eind van de eeuw leefde er een zekere Hyperbolus. De meeste schrijvers uit die tijd duiden hem aan als de meest waardeloze burger van de stad: het kon hem niets schelen wat mensen van hem dachten en hij belasterde iedereen die hij niet mocht. Er waren wel mensen die hem vermakelijk vonden, maar veel meer mensen ergerden zich aan hem. In 417v.C. zag Hyperbolus een mogelijkheid de volkswoede tegen twee leidende politici, Alcibades en Nicias, aan te wakkeren. Hij hoopte dat een van hen beiden het slachtoffer van ostracisme zou worden en dat hij dan diens plaats in kon nemen. Het zag ernaar uit dat zijn campagne zou slagen: de Atheners hielden niet van de flamboyante en zorgeloze levensstijl van Alcibades en hadden genoeg van de rijkdom en afstandelijkheid van Nicias. Het leek wel zeker dat een van de twee veroordeeld zou worden. Maar al waren Alcibades en Nicias tegenstanders, bij deze gelegenheid bundelden zij hun krachten en ze slaagden erin het schervengericht tegen Hyperbolus te richten. Alleen verbanning kon een einde maken aan zijn kwalijke praktijken, zo stelden zij.

Eerdere slachtoffers van ostracisme waren sterke, machtige figuren geweest. Hyperbolus echter was een ordinaire hansworst en de Atheners hadden het gevoel dat met zijn verbanning het ostracisme naar beneden gehaald was. En daarom maakten ze een einde aan een praktijk die bijna een eeuw lang een van de sleutels was geweest voor de vrede binnen Athene.

Uitleg

De oude Atheners bezaten sociale instincten die wij niet meer kennen; ze zijn in de loop der eeuwen afgestompt. Als burgers in de ware zin van het woord hadden de Atheners een zintuig voor de gevaren van asociaal gedrag, en voor de verschillende vormen waarin zulk gedrag zich vaak verhult: het air van morele superioriteit waarmee iemand zijn normen aan anderen probeert op te leggen; heimelijk gekonkel; ongeneeslijke kwaadaardigheid. Bepaalde vormen van zulk gedrag zou de samenhang van de stadsgemeenschap ondermijnen door het zaaien van tweedracht, andere zouden de democratische geest aantasten door de gewone burgers een gevoel van minderwaardigheid te bezorgen en afgunstig te maken. De Atheners deden geen pogingen om de mensen die zich zo gedroegen herop te voeden, of om hen op de een of andere manier te integreren of om gewelddadige straffen op te leggen die weer andere problemen met zich mee zouden brengen. De oplossing was snel en effectief: ze schopten de raddraaiers eruit.

DE WOLVEN EN DE SCHAPEN

Eens, lang gelden, stuurden de wolven een gezantschap naar de schapen, met de wens dat er voortaan vrede tussen hen zou zijn. 'Waarom zouden we,' zeiden zij, 'eeuwig doorgaan met deze strijd op leven en dood? Die gemene honden zijn de schuld van alles: ze blaffen voortdurend naar ons, ze provoceren. Stuur ze weg, dan staat niets nog langer onze eeuwige vriendschap en vrede in de weg.' De dwaze schapen luisterden en de honden werden ontslagen, en de kudde, beroofd van zijn beste beschermers, werd een gemakkelijke prooi voor de verraderlijke vijand.

ESOPUS, 6DE EEUW V.C., *Fabels*

Meestal kunnen moeilijkheden in een groep, in elke groep, herleid worden tot één enkele bron: het ongelukkige, chronisch ontevreden individu dat altijd tweedracht zal zaaien en de groep zal aansteken met zijn onbehagen. Voor je het goed en wel beseft, heeft het ongenoegen zich verbreid. Het is zaak in te grijpen voor het onmogelijk wordt de kluwen van ellende te ontwarren, of om te zien hoe het allemaal is begonnen. Identificeer om te beginnen de onruststokers aan de hand van hun dominerende aanwezigheid of hun klaagzieke aard. Hebt u hen ontdekt, probeer hen dan niet te bekeren

of zoet te houden – dat zou de zaak alleen maar erger maken. Val hen niet aan, direct of indirect, want ze zijn giftig van nature en zullen ondergronds gaan om u te vernietigen. Doe als de Atheners: verban hen voor het te laat is. Isoleer hen van de groep voor ze het middelpunt van een draaikolk gaan vormen. Geef hun niet de tijd om onrust en tweedracht te zaaien; geef hun geen manoeuvreerruimte. Offer één iemand op, opdat de rest in vrede kan leven.

Als de boom valt, stuiven de apen uiteen.
CHINEES SPREEKWOORD

NALEVING VAN DE WET 1

In 1296 kwamen de kardinalen van de Katholieke Kerk te Rome bijeen om een nieuwe paus te kiezen. De keuze viel op kardinaal Gaetani, want hij was een uiterst scherpzinnig man; met zo'n paus zou het Vaticaan een grote macht worden. Gaetani koos de naam Bonifatius viii en bewees algauw dat hij de hoge dunk van de kardinalen verdiende: hij bereidde zijn zetten zorgvuldig voor en liet zich door niets en niemand weerhouden. Eenmaal aan de macht verpletterde Bonifatius zijn rivalen en verenigde de pauselijke staten. De Europese mogendheden kregen ontzag voor hem en stuurden afgezanten om met hem te onderhandelen. De Duitse koning Albrecht van Oostenrijk stond zelfs grondgebied af aan Bonifatius. Voor de paus liep alles volgens plan.

HET LEVEN VAN THEMISTOCLES

[Themistocles'] medeburgers werden nu zo jaloers dat ze hun oor leenden aan alle laster over hem en zo was hij gedwongen de vergadering te herinneren aan zijn wapenfeiten tot zij dit niet meer konden verdragen. Hij zei op een keer tot degenen die over hem klaagden: 'Waarom zijt gij het beu zo vaak weldaden te ontvangen van dezelfde mannen?' Daarnaast gaf hij aanstoot met de bouw van de tempel van Artemis, want niet alleen liet hij de godin afbeelden als Artemis Aristoboule, oftewel Artemis de wijste raadsvrouw – met de suggestie dat hij de beste raadsman was geweest voor Atheners en Grieken – maar hij koos er een plek voor vlak bij zijn eigen huis in Melite.
[…] En zo stuurden de Atheners hem ten slotte in ballingschap. Ze gebruikten het ostracisme om afbreuk te doen aan zijn grote faam en zijn grote gezag, zoals zij gewoon waren te doen met eenieder wiens

macht zij als onderdrukkend beschouwden, of die tot een grootheid was gestegen welke zij strijdig achtten met de gelijkheid van een democratie.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Themistocles*

Eén stuk viel echter maar niet op zijn plaats: Toscane, het rijkste deel van Italië. Als Bonifatius Florence, de belangrijkste stad in Toscane, zou kunnen veroveren, zou het gebied aan hem toevallen. Maar Florence was een trotse republiek en zou moeilijk op de knieën zijn te krijgen. De paus moest zijn kaarten zorgvuldig uitspelen.

Florence was verdeeld tussen twee rivaliserende partijen, de Zwarten en de Witten. De Witten waren de families van kooplieden die sinds kort macht en rijkdom vergaard hadden; de Zwarten vertegenwoordigden het oude geld. Dankzij hun populariteit bij het volk waren de Witten de baas in de stad, tot groeiende wrok van de Zwarten. De strijd tussen de twee partijen werd steeds verbitterder.

Bonifatius rook zijn kans: hij zou samenspannen met de Zwarten om de stad over te nemen en Florence zat in de knip. Hij bestudeerde de situatie zorgvuldig en concentreerde zich vervolgens op één man: Dante Alighieri, de beroemde schrijver, dichter en hartstochtelijk voorvechter van de Witten. Dante had zich altijd voor de politiek geïnteresseerd. Hij geloofde hartstochtelijk in de republiek en kastijdde zijn medeburgers vaak om hun gebrek aan ruggengraat. Hij was ook de meest welsprekende redenaar van de stad. In 1300, het jaar dat Bonifatius ernst ging maken met zijn complot om Toscane in te lijven, hadden Dantes medeburgers hem gekozen in de hoogste verkiesbare positie, die van een van de zes oversten van de stad. Gedurende zijn zittingstermijn van zes maanden had hij zich ferm verzet tegen de Zwarten en tegen alle pogingen van de paus om verdeeldheid te zaaien.

In 1301 had Bonifatius echter een nieuw plan: hij riep de hulp in van Charles de Valois, de machtige broer van de Franse koning, om te helpen orde op zaken te stellen in Toscane. Terwijl Charles oprukte door Noord-Italië en Florence in de greep was van angst en zorg, kwam Dante algauw naar voren als de man die het volk kon verenigen met zijn felle pleidooien

tegen elke concessie en zijn wanhopige inspanningen om de burgers te bewapenen en het verzet tegen de paus en diens Franse stroman te organiseren. Bonifatius moest Dante uitschakelen, hoe dan ook. En zo hield hij Florence, terwijl hij de stad met de ene hand bedreigde (met Charles de Valois), met de andere de olijftak voor, uitzicht op onderhandelingen, in de hoop dat Dante toe zou happen. En inderdaad besloten de Florentijnen een delegatie naar Rome te sturen om te onderhandelen over vrede. Zoals verwacht kozen ze Dante als hoofd van de delegatie.

Sommigen waarschuwden de dichter dat de sluwe paus hem uit de stad weg wilde lokken, maar Dante ging niettemin naar Rome, waar hij aankwam toen het Franse leger voor de poorten van Florence stond. Hij vertrouwde erop dat hij de paus met welsprekendheid en argumenten zou overtuigen en de stad zou redden. Maar toen de paus de dichter en de andere Florentijnse afgevaardigden ontving, intimideerde hij hen onmiddellijk, zoals hij zovelen intimideerde. 'Op uw knieën!' waren zijn eerste, bulderende woorden. 'Onderwerpt u aan mij! Ik zeg u in alle oprechtheid dat mijn hart slechts hunkert naar vrede voor u.' De Florentijnen waren onder de indruk van zijn overdonderende aanwezigheid en luisterden naar de paus, die beloofde hun belangen te zullen behartigen. Vervolgens raadde hij hen aan naar huis terug te keren en één van hen achter te laten om de besprekingen voort te zetten. Bonifatius maakte duidelijk dat Dante zou moeten blijven. De bewoordingen waren uiterst beleefd, maar in wezen was het een bevel.

En zo bleef Dante in Rome. Terwijl hij de gesprekken met de paus voortzette, viel Florence uiteen. Nu er niemand was om de Witten te mobiliseren en nu Charles de Valois met geld van de paus mensen omkocht en verdeeldheid zaaide, viel de partij van de Witten uiteen. Sommigen pleitten voor onderhandelingen, anderen liepen over naar het andere kamp. Nu de vijand verdeeld was en onzeker, hadden de Zwarten hem in een paar weken tijd vernietigd. En toen de Zwarten eenmaal aan de macht waren en zich fel gewroken hadden, stuurde de paus Dante uit Rome weg.

De Zwarten bevalen Dante naar huis te komen en zich te onderwerpen aan gerechtelijke vervolging. Toen de dichter weigerde, veroordeelden de Zwarten hem tot de brandstapel als hij ooit nog een voet in Florence zou

zetten. En zo begon voor Dante een triest leven in ballingschap, zwervend door Italië, in ongenade gevallen in de stad die hij liefhad. Nooit zou hij terugkeren naar Florence, zelfs niet na zijn dood.

Uitleg

Bonifatius wist dat Florence in zou storten als hij Dante weg zou kunnen lokken. Hij speelde de oudste truc ter wereld uit – met de ene hand dreigen en met de andere een olijftak ophouden – en Dante trapte erin. Toen de dichter eenmaal in Rome was, hield de paus hem vast zo lang het nodig was. Want Bonifatius was vertrouwd met een van de belangrijkste regels uit het spel van de macht: één vastberaden individu, één opstandige geest kan een kudde schapen veranderen in een bende leeuwen. Dus isoleerde hij de lastpak, en toen de stad zijn ruggengraat eenmaal kwijt was, stoof de kudde al snel alle kanten op.

Dit is een belangrijke les: verspil geen tijd door in alle richtingen uit te halen naar wat een veelkoppige vijand lijkt. Zoek naar die ene doorslaggevende factor – het individu met wilskracht of hersens of, het allerbelangrijkste, charisma. Lok die persoon weg, koste wat het kost, want is hij eenmaal afwezig, dan is ook zijn invloed verdwenen. Hij kan fysiek geïsoleerd worden (verbanning of wegzending van het hof), politiek (door zijn machtsbasis te versmallen), of psychologisch (door hem met behulp van laster en insinuaties te vervreemden van de groep). Kanker begint met een enkele cel; snijd die uit voor het gezwel ongeneeslijk wordt.

MACHTSMIDDELEN

In het verleden kon een hele natie bestuurd worden door een koning en een handvol ministers. Alleen de elite kon een rol te spelen in het machtsspel. In de loop van de eeuwen is de macht steeds meer gespreid en gedemocratiseerd. Dit heeft echter het wijdverbreide misverstand in de wereld gebracht dat groepen niet langer een machtscentrum hebben, dat de macht gespreid is, verdeeld over vele mensen. In werkelijkheid echter is de macht in kwantiteit veranderd, maar niet in essentie. Er mogen dan minder

tirannen zijn die de macht hebben over leven en dood van miljoenen, maar er zijn nog steeds duizenden tirannetjes die heersen over kleinere rijken en die hun wil opleggen door middel van indirecte machtsspelletjes, charisma, enzovoort. In iedere groep is de macht geconcentreerd in de handen van één of twee mensen, want op dit vlak zal de menselijke natuur nooit veranderen: de mensen zullen zich altijd verzamelen rond een sterke persoonlijkheid, als planeten rond een zon.

Wie lijdt onder de illusie dat dergelijke machtscentra niet langer bestaan, is gedoemd eindeloos fouten te maken en tijd en energie te verspillen, en hij zal nooit zijn doel bereiken. Mensen met zin voor macht verspillen nooit tijd. Naar buiten toe kunnen ze het spel meespelen en net doen of de macht door velen gedeeld wordt, maar in wezen houden ze hun blik gericht op het onvermijdelijk kleine aantal in de groep dat de kaarten in handen heeft. Dat zijn degenen met wie ze zich bezighouden. Als er moeilijkheden ontstaan zoeken ze de onderliggende oorzaak, die ene krachtige persoonlijkheid die het krakeel begonnen is en met wiens verbanning of isolering de rust terugkeert.

Bij zijn werk als gezinstherapeut ontdekte dr. Milton H. Erickson dat er in het geval van een ontregelde gezinsdynamiek altijd en onvermijdelijk sprake was van één onruststoker. Tijdens zijn therapiesessies placht hij die rotte appel symbolisch te isoleren door hem of haar apart van de anderen te zetten, al was het maar een meter. Langzaam gingen de andere gezinsleden dan die fysiek apart gezette persoon zien als de bron van de moeilijkheden. Als u eenmaal de stokebrand hebt herkend, bereikt u al veel door hem of haar aan anderen aan te wijzen. Het is van essentieel belang te ontdekken wie de dynamiek van de groep stuurt. Nota bene: een stokebrand gedijt als hij zich kan verschuilen in de groep en zijn daden kan verbergen achter de reacties van anderen. Hij verliest zijn vermogen verwarring te stichten als zijn activiteiten zichtbaar worden gemaakt.

In strategische spelen is het isoleren van de vijandelijke macht een sleutelelement. Bij het schaken probeer je de koning vast te zetten. In het Chinese go-spel probeer je de vijandelijke stukken in kleine hoekjes te isoleren, zodat ze geen kant meer uit kunnen en uitgeschakeld zijn. Vaak is

het beter uw vijanden te isoleren dan ze te vernietigen: het maakt een minder brute indruk. Het resultaat is echter hetzelfde, want in het spel om de macht betekent isolement de dood.

De meest effectieve manier van isoleren is om uw vijanden op de een of andere manier af te snijden van hun machtsbasis. Als Mao Zedong een tegenstander binnen de heersende elite wilde elimineren, ging hij niet de directe confrontatie met hem aan; gestaag en in stilte werkte hij aan een isolement van de man, zorgde dat zijn bondgenoten zich van hem afkeerden, dat zijn aanhang verschrompelde. Spoedig zou het slachtoffer dan vanzelf verdwijnen.

Aanwezigheid en uiterlijke indruk zijn van groot belang in het machtsspel. Om te verleiden moet u, vooral in het beginstadium, voortdurend aanwezig zijn, of het gevoel geven dat u aanwezig bent; als u vaak uit beeld bent, zal de betovering glans verliezen. Robert Cecil, de Eerste Minister van koningin Elizabeth, had twee grote rivalen: de graaf van Essex – de favoriet van de koningin – en haar ex-favoriet, Sir Walter Raleigh. Hij zag kans hen beiden op een missie tegen Spanje te sturen; toen ze weg waren van het hof slaagde hij erin de koningin in zijn tentakels te vangen, zijn positie als haar topadviseur te verstevigen en haar genegenheid voor Raleigh en de graaf te verzwakken. Hier vallen twee dingen uit te leren: allereerst dat uw afwezigheid van het hof gevaarlijk is en dat u in roerige tijden nooit van het toneel moet verdwijnen, omdat uw afwezigheid de indruk kan wekken van machtsverlies en dat tegelijk kan bewerkstelligen; vervolgens dat het, omgekeerd, zeer de moeite loont uw tegenstanders op kritieke momenten weg te lokken van het hof.

Isoleren kent ook andere strategische toepassingen. Bij het verleiden van mensen is het vaak verstandig hen te isoleren van hun gewone sociale omgeving. Eenmaal geïsoleerd worden ze kwetsbaar en komen ze meer onder de indruk van de aanwezigheid van de verleider. Op een vergelijkbare manier zoeken oplichters vaak naar een manier om hun slachtoffers te isoleren uit hun gewone sociale omgeving, om hen in een nieuwe situatie te brengen waarin ze niet op hun gemak zijn. Hier voelen ze zich zwak en bezwijken ze makkelijker voor bedrog. Zo blijkt isoleren vaak een krachtig

middel om mensen in uw ban te brengen teneinde hen te verleiden of op te lichten.

Men ziet vaak machtige lieden die afstand hebben genomen van de groep. Misschien is de macht hun naar het hoofd gestegen en achten ze zichzelf superieur. Of misschien zijn ze de slag kwijt om met gewone mensen om te gaan. Nota bene: hiermee maken ze zich kwetsbaar. Hoe machtig ze ook zijn, zulke mensen zijn te gebruiken.

De monnik Raspoetin kon macht verwerven over tsaar Nicolaas II en tsarina Alexandra van Rusland dankzij hun ongelooflijke isolement van het volk. Met name Alexandra was, als vreemdeling, afgesneden van de gewone Rus; Raspoetin maakte gebruik van zijn boerenafkomst om bij haar in het gevlij te komen, want zij hunkerde wanhopig naar contact met haar onderdanen. Eenmaal opgenomen in de kring van vertrouwelingen aan het hof, wist Raspoetin zich onmisbaar te maken en grote macht te verwerven. Hij ging recht op zijn doel af, op die ene figuur die in Rusland werkelijk macht had (de tsarina domineerde haar man) en ontdekte dat hij haar niet meer hoefde te isoleren, omdat het werk al gedaan was. De strategie van Raspoetin kan resulteren in grote invloed: zoek altijd naar mensen die een hoge positie bekleden, maar die geïsoleerd zijn geraakt in de raad van bestuur. Die vallen vaak als rijpe appels in uw schoot, zijn makkelijk te verleiden en in staat u aan een toppositie te helpen.

De reden om de herder aan te vallen is, tenslotte, dat de schapen hierdoor in volstrekt redeloze mate ontmoedigd zullen worden. Toen Hernando Cortés en Francisco Pizarro met hun bescheiden legertjes tegen de rijken van Azteken en Inca’s optrokken, vermeden ze de fout op verschillende fronten aan te vallen, en lieten ze zich niet imponeren door de omvang van de troepen die tegen hen in het veld werden gebracht; ze namen de vorsten gevangen, Moctezuma en Atahualpa. Enorme rijken vielen in hun handen. Als de leider is uitgeschakeld, is het zwaartepunt verdwenen, het punt waar alles omheen draait, en dan valt het geheel uit elkaar. Mik op de leiders, schakel die uit en u zult in de verwarring die daarop volgt eindeloze mogelijkheden ontdekken.

Symbool: een kudde vetgemeste schapen. Verspil geen kostbare tijd door te proberen een of twee schapen te stelen; riskeer lijf en leden niet door de honden aan te pakken die de kudde bewaken. Mik op de herder. Lok hem weg en de honden zullen volgen. Schakel hem uit en de kudde zal zich verspreiden – dan kunt u de dieren er één voor één uitpikken.

Jurisprudentie: Als je een boog spant, span dan de sterkste. Gebruik je een pijl, gebruik de langste. Wil je een ruiter schieten, schiet eerst het paard. Wil je een bende bandieten vangen, vang eerst de leider. Zoals het land een grens heeft, zo heeft het doden van mensen zijn grenzen. Als de aanval van de vijand gestopt kan worden [met een klap op het hoofd], waarom dan meer doden en gewonden dan noodzakelijk? (Du Fu, Chinees dichter, 8ste eeuw)

OMKERING VAN DE WET

'Brengt u iemand schade of letsel toe, dan dient u dat zo te doen dat u zijn wraak niet hoeft te vrezen,' schrijft Machiavelli. Probeert u de vijand te isoleren, zorg er dan voor dat hij niet meer in staat is u met gelijke munt terug te betalen. Met andere woorden, brengt u deze wet in praktijk, doe dat dan vanuit een positie van overmacht, zodat u niet bang hoeft te zijn voor wraakgevoelens.

Andrew Johnson, de opvolger van Abraham Lincoln als president van de Verenigde Staten, zag Ulysses S. Grant als een lastig lid van zijn regering. Dus isoleerde hij Grant, met de bedoeling hem eruit te gooien. Het enige resultaat was dat de grote generaal razend werd en van de weeromstuit een kring van aanhangers vormde in de Republikeinse Partij om de volgende president te worden. Het zou veel verstandiger zijn geweest om een man als Grant binnen de kudde te houden, waar hij minder kwaad kon, dan om zijn wraaklust wakker te roepen. En dus is het vaak beter mensen aan uw kant te houden, waar u ze nauwlettend kunt gadeslaan, dan het risico te lopen dat u hen tegen u in het harnas jaagt. Houdt u hen binnen bereik, dan kunt u hun machtsbasis heimelijk aantasten, zodat ze, wanneer het moment is gekomen

om hen te lozen, snel en hard zullen vallen, zonder te beseffen wat er aan de hand is.

WET 43

BEWERK HART EN GEEST VAN DE MENSEN

UITSPRAAK

Dwang roept een reactie op die zich uiteindelijk tegen u zal keren. U moet anderen zover zien te krijgen dat zij u uit zichzelf tegemoet willen komen. Iemand die u zo hebt verleid, wordt een loyale marionet. En de manier om anderen te verleiden is in te spelen op hun individuele aard en hun zwakheden. Bewerk weerspannigen door op hun gevoelens te werken, op wat hun dierbaar is en op wat zij vrezen. Negeer de harten en geesten van anderen en zij zullen u gaan haten.

OVERTREDING VAN DE WET

Tegen het einde van het bewind van Lodewijk XV leek heel Frankrijk te hunkeren naar verandering. Toen de kleinzoon en aangewezen opvolger van

de koning, de latere Lodewijk XVI, met de vijftienjarige dochter van de keizerin van Oostenrijk trouwde, meenden de Fransen een glimp van een hoopvolle toekomst te ontwaren. De jonge bruid, Marie Antoinette, was knap en vol leven. Haar komst bracht meteen een verandering van de sfeer aan het hof, die verpest was door de decadente uitspattingen van Lodewijk XV; zelfs het gewone volk, dat haar nog niet eens had gezien, sprak opgewonden over Marie Antoinette. De Fransen hadden een afkeer gekregen van de reeks maîtresses door wie Lodewijk XV zich had laten domineren en ze verheugden zich erop hun nieuwe koningin te dienen. Toen Marie Antoinette in 1773 voor het eerst een openbare rijtoer door Parijs maakte, werd haar koets omstuwd door een juichende menigte. 'Wat een geluk,' schreef ze haar moeder, 'in een positie te zijn waarin men zo weinig hoeft te doen om brede genegenheid te winnen.'

DE LIST VAN CYRUS

Denkend over de vraag op welke manier hij de Perzen het beste kon overhalen in opstand te komen, kwam hij [Cyrus] tot het volgende plan, dat hij voor zijn doel het meest geschikt achtte. Hij schreef op een rol perkament dat Astyages hem had benoemd tot bevelhebber van het Perzische leger; toen riep hij een vergadering van de Perzen bijeen, opende de rol in hun bijzijn en las voor wat hij geschreven had. 'En nu,' voegde hij daaraan toe, 'heb ik een bevel voor jullie: alle manschappen moeten aantreden met een kapmes...'

Het bevel werd opgevolgd. Alle mannen traden aan met een kapmes. Het volgende bevel van Cyrus luidde dat zij voor het einde van de dag een bepaald stuk ruigte van zo'n vierduizend vierkante meter vol doornstruiken schoon moesten hebben. Ook dit werd gedaan, waarop Cyrus vervolgens het bevel gaf de volgende dag aan te treden, na een bad genomen te hebben. Ondertussen dreef Cyrus alle geiten, schapen en ossen van zijn vader bijeen en slachtte ze, ter voorbereiding van een feestmaal voor het hele Perzische leger, waar ook de beste wijn en het beste brood dat hij kon vinden werd geserveerd. De volgende dag traden de gasten aan en werden uitgenodigd in het gras te gaan zitten en zich tegoed te doen. Na het feestmaal vroeg Cyrus hun wat hun voorkeur had: het werk van gisteren of het vermaak van vandaag; en zij antwoordden dat dit feest inderdaad heel iets anders was dan de ellende van de vorige dag. Dit was wat Cyrus wilde horen. Hij haakte er meteen op in en begon uiteen te zetten wat hij in gedachten had. 'Mannen van Perzië,' zei hij, 'luister naar mijn woorden: gehoorzaam mijn bevelen en ge zult u nog duizenden keren kunnen vermaken als vandaag, zonder uw handen vuil te maken aan nederig werk; maar gehoorzaamt ge niet, dan zal het werk van gisteren het voorbeeld zijn van nog duizenden soortgelijke taken waartoe ge gedwongen zult worden. Volg mijn raad en verover uw vrijheid. Ik ben de man die is voorbestemd jullie te bevrijden en ik ben ervan overtuigd dat jullie zowel in de oorlog als in de rest zijn opgewassen tegen de Meden. Ik vertel jullie de waarheid. Aarzel niet langer, maar werp het juk van Astyages onmiddellijk af.'

De Perzen koesterden al lange tijd wrok over hun onderwerping aan de Meden. Eindelijk hadden ze nu

een leider gevonden en ze begroetten met enthousiasme het vooruitzicht van vrijheid. […] Nu kwamen de Perzen onder Cyrus in opstand tegen de Meden en vanaf dat moment waren zij heer en meester in Azië.

HERODOTUS, CA. 480–430 V.C., *Historiën*

In 1774 stierf Lodewijk XV en Lodewijk XVI besteeg de troon. Zodra Marie koningin was, gaf ze zich over aan haar favoriete genoegens: ze bestelde en droeg de duurste gewaden en juwelen van het rijk; haar kapsels waren de kunstigste uit de geschiedenis, sculpturen van soms bijna een meter hoog; ze hield aan de lopende band bal masqués en feesten. Al die buitensporigheden werden op krediet betaald, ze bemoeide zich nooit met hoeveel iets kostte of wie het betaalde.

Het meeste plezier vond Marie Antoinette in het ontwerpen van een particuliere Hof van Eden in Le Petit Trianon, een kasteel op het terrein van Versailles met een eigen bos. De tuinen van Le Petit Trianon moesten zo ‘natuurlijk’ mogelijk zijn, tot en met mos op rotsen en bomen, dat met de hand werd aangebracht. Om het landelijke effect te versterken nam Marie Antoinette melkmeisjes in dienst om de mooiste koeien van het rijk te melken; wasvrouwen en kaasmakers in boerenkledij, die zij zelf hielp ontwerpen; herders die schapen met zijden linten om hun nek moesten hoeden. Als de koningin de stallen inspecteerde, zag ze haar melkmeisjes de melk in porseleinen vazen knijpen, vervaardigd in de koninklijke aardewerkfabriek. Als tijdverdrijf ging Marie Antoinette bloemen plukken in het bos rond Le Petit Trianon, of ze keek hoe haar ‘goede boeren’ hun ‘werk’ deden. Le Petit Trianon werd een wereldje apart, waar alleen toegang had wie Marie had uitverkoren.

Met iedere nieuwe bevlieging van de koningin schoten de kosten van onderhoud omhoog. Ondertussen verslechterde de situatie in Frankrijk zelf: er heerste hongersnood en onvrede alom. Zelfs hovelingen in hun sociale afzondering kookten van woede – de koningin behandelde hen als kinderen. Alleen haar favorieten waren van belang, en dat werden er steeds minder. Maar Marie bekommerde zich daar niet om. Zolang ze vorstin was, heeft ze niet één keer een rapport van een minister gelezen. Niet éénmaal reisde ze

door de provincies om het volk achter zich te krijgen. Niet éénmaal mengde ze zich onder de Parijzenaars, of ontving ze een vertegenwoordiging van de burgers. Ze deed dat allemaal niet omdat ze vond dat het volk haar, de Koningin, genegenheid verschuldigd was, zonder dat zij verplicht was die liefde te beantwoorden.

In 1784 raakte de koningin verwikkeld in een schandaal. De duurste diamanten halsketting van Europa was onder haar naam gekocht als onderdeel van een ingewikkelde zwendel, en tijdens het proces van de zwendelaar kwam haar verkwistende manier van leven in de openbaarheid: de mensen hoorden van al het geld dat zij uitgaf aan juwelen, kostuums en gemaskerde bals. Ze gaven haar de bijnaam *'Madame Déficit'* ('Mevrouw Kastekort') en vanaf dat moment concentreerde de groeiende onvrede van het volk zich op haar. Als ze verscheen in haar loge in de Opéra, werd ze door het publiek met gesis begroet. Zelfs het hof keerde zich tegen haar. Want terwijl haar enorme uitgaven zich opstapelden, stevende het land op een faillissement af.

Vijf jaar later, in 1789, vond een gebeurtenis zonder precedent plaats: het begin van de Franse Revolutie. De koningin maakte zich geen zorgen; laat die mensen maar, met hun opstandje, leek ze te denken; de boel zou wel gauw weer kalmeren en dan kon zij haar leventje van plezier weer opnemen. Dat jaar trok het volk op naar Versailles en dwong de koninklijke familie het paleis te verlaten en zijn intrek te nemen in Parijs. Dit was een overwinning van de rebellen, maar ook een kans voor de koningin om de wonden te helen die ze geslagen had en contact te leggen met het volk. De koningin had echter haar les niet geleerd: tijdens haar verblijf in Parijs verliet ze het paleis niet één keer. Haar onderdanen konden wat haar betreft wegkwijnen in de hel.

In 1792 kondigden de revolutionairen officieel het einde van de monarchie af en het koninklijke paar werd van het paleis naar een gevangenis overgebracht. Het jaar daarop werd Lodewijk XVI berecht, schuldig bevonden en geguillotineerd. Toen Marie Antoinette hetzelfde lot wachtte, nam bijna niemand het voor haar op – geen van haar vroegere vrienden aan het hof, geen van de andere Europese vorsten (die er, als leden

van de koninklijke families van hun respectieve landen, alle reden toe hadden te laten zien dat een revolutie niets opleverde), zelfs niet haar eigen familie in Oostenrijk, ook niet haar broer, die daar nu de troon bezette. Ze was de paria van de wereld geworden. In oktober 1793 knielde ze ten slotte voor de guillotine, tot het einde toe zonder enige berouw, en uitdagend.

Uitleg

Al van klein kind af had Marie Antoinette zich een uiterst gevaarlijk houding eigen gemaakt: als jong prinsesje in Oostenrijk werd ze eindeloos gevleid en vertroeteld. Als toekomstige koningin van Frankrijk stond ze in het middelpunt van ieders belangstelling. Ze leerde nooit andere mensen te bekoren of te behagen, zich in te stellen op hun individuele aard. Ze hoefde nooit moeite te doen om haar zin te krijgen met slimheid, berekening of de kunst van het overtuigen. En als ieder die van jongs af haar zin krijgt, ontwikkelde ze zich tot een monster van ongevoeligheid.

Het hele land richtte zijn onvrede op Marie, omdat het om razend te worden is als iemand geen enkele poging doet om u te verleiden of te overtuigen, of alleen maar te misleiden. En denk niet dat zij een ver verleden vertegenwoordigt of dat ze een zeldzame uitzondering is. Mensen als zij komt u vandaag meer tegen dan ooit. Zulke mensen leven in hun eigen luchtbel; ze hebben het gevoel, lijkt het, dat ze geboren koningen en koninginnen zijn en dat ze recht hebben op aandacht. Ze hebben totaal geen oog voor wat er in een ander omgaat en walsen over mensen heen met de vanzelfsprekende arrogantie van een Marie Antoinette. Ze zijn straalverwend als kinderen en denken als volwassenen nog steeds dat alles om hen moet draaien; ze zijn zo overtuigd van hun eigen charme, dat ze geen enkele poging doen om anderen te charmeren, te verleiden of over te halen.

In het spel om de macht is een dergelijke houding rampzalig. U dient altijd oog te hebben voor de mensen in uw omgeving, hun eigen aard te peilen, uw woorden af te stemmen op wat bij hen aan zal slaan. Dit vereist inzet en vaardigheid. Hoe hoger uw positie, des te groter de noodzaak afgestemd te blijven op hart en geest van degenen die onder u zijn geplaatst,

om ervoor te zorgen dat de basis waarop uw toppositie rust, intact blijft. Zonder een solide basis zal de top gaan wankelen en bij het geringste keren van de kansen zal men beneden met genoegen zien hoe de man of vrouw aan de top in ongenade valt.

De mannen die de wereld veranderd hebben, zijn nooit zover gekomen door leiders te bewerken, maar door de massa's in beweging te brengen. Het bewerken van leiders is de methode van de intrigant en leidt slechts tot tweederangs resultaten. Het bespelen van de massa's is daarentegen kenmerkend voor het genie dat het aangezicht van de wereld verandert.

NAPOLEON BONAPARTE, 1769–1821

NALEVING VAN DE WET

In het jaar 225 v.C. zag Zhuko Liang, de meesterstrateeg en belangrijkste minister van de heerser van Shu in het oude China, zich gesteld voor een gevaarlijke situatie. Het koninkrijk Wei had een grootscheepse aanval op Shu ingezet vanuit het noorden. Maar gevaarlijker nog was dat Wei een bondgenootschap was aangegaan met de barbaarse staten ten zuiden van Shu, die geleid werden door koning Menghuo. Zhuko Liang moest eerst dat tweede gevaar een halt toeroepen voor hij kon hopen de dreiging van Wei uit het noorden te keren.

Terwijl Zhuko Liang voorbereidingen trof om tegen de barbaren in het zuiden op te trekken, kwam een wijs man uit zijn kamp met goede raad. Het zou onmogelijk zijn, zei die man, om de rust met harde hand te herstellen. Waarschijnlijk zou Liang Menghuo wel verslaan, maar zodra hij dan naar het noorden op zou trekken om af te rekenen met Wei, zou Menghuo het land opnieuw binnenvallen. 'Het is beter harten te veroveren,' zei de wijze man, 'dan steden; beter om met harten te strijden dan met wapens. Ik hoop dat u erin zult slagen de harten van de mensen te winnen.' 'U hebt mijn gedachten gelezen,' antwoordde Zhuko Liang.

DE EDELE KUNST VAN HET OVERTUIGEN

De noordenwind en de zon wilden weten wie de sterkste was en besloten dat degene die een reiziger van zijn kleding kon ontdoen de winnaar zou zijn. De wind probeerde het eerst. Maar het enige resultaat van zijn heftige rukken was dat de man zijn kleren strak om zich heen trok. En als hij nog harder blies kreeg

de man het zo koud, dat hij zijn mantel nog eens extra om zich heen sloeg. Ten slotte kreeg de wind er genoeg van en gaf hem over aan de zon. De zon scheen eerst matig warm en de man deed zijn overjas uit. Toen ging hij zo fel schijnen dat de reiziger de hitte niet meer kon verdragen, al zijn kleren uittrok en in een riviertje ging baden. Overtuigen werkt beter dan geweld.

ESOPUS, 6DE EEUW V.C., *Fabels*

Menghuo zette, zoals Liang verwachtte, een grote aanval in. Maar Liang legde een hinderlaag en slaagde erin een groot deel van Menghuo's leger, met daarbij de koning zelf, gevangen te nemen. In plaats van zijn gevangenen te straffen of terecht te stellen, scheidde hij echter de krijgers van de koning, liet hen de boeien afnemen, onthaalde hen op voedsel en wijn en sprak hen aldus toe: 'Jullie zijn rechtschapen mannen. Ik neem aan dat jullie ouders, vrouwen en kinderen thuis op jullie wachten. Ze schreien waarschijnlijk bittere tranen over jullie lot. Ik zal jullie vrijlaten, dan kunnen jullie naar huis om je dierbaren te troosten.' De mannen dankten Liang met tranen in hun ogen. Toen liet hij Menghuo halen. 'Als ik u vrij laat,' vroeg Liang, 'wat gaat u dan doen?' 'Ik zal mijn leger weer verzamelen,' antwoordde de koning, 'en het voorgaan in een beslissende slag tegen u. Maar als u me een tweede keer gevangenneemt, zal ik u als meerdere erkennen.' Liang gaf bevel Menghuo vrij te laten en gaf hem een paard en een zadel op de koop toe. Toen boze officieren vroegen waarom hij dat deed, antwoordde Liang hen: 'Ik neem deze man even makkelijk gevangen als ik iets uit mijn zak haal. Ik probeer zijn hart te winnen. Als dat lukt, zal er hier vanzelf vrede zijn.'

Menghuo viel weer aan, zoals hij gezegd had. Maar zijn eigen officieren, die Liang zo goed behandeld had, kwamen tegen hem in opstand en leverden hem uit aan Liang, die hem dezelfde vraag stelde als daarvoor. Menghuo antwoordde dat hij niet eerlijk verslagen was, maar dat zijn eigen officieren hem verraden hadden; hij zou weer vechten, maar als hij een derde keer gevangen werd genomen, zou hij zich neerleggen bij de suprematie van Liang.

In de loop van de maanden die volgden was Liang Menghuo weer te slim af en nam hem een derde, een vierde en een vijfde keer gevangen. Elke keer werd de onvrede onder Menghuo's troepen groter. Liang had hen met respect bejegend; ze hadden geen zin meer in vechten. Maar elke keer als

Zhuko Liang aan Menghuo vroeg om op te geven, kwam de grote koning met een nieuw excuus: ik ben erin geluisd, ik heb pech gehad, enzovoort. Als u me weer gevangen neemt, beloofde hij, zweer ik dat ik me aan mijn woord zal houden. En dan liet Liang hem weer gaan.

Toen hij Menghuo voor de zesde keer gevangen nam, stelde hij hem dezelfde vraag weer. 'Als u me voor de zevende keer gevangenneemt,' antwoordde de koning, 'dan zweer ik u trouw en zal ik nooit meer tegen u opstaan.' 'Heel goed,' zei Liang, 'maar als ik u nogmaals gevangenneem, zal ik u niet meer vrijlaten.'

HET LEVEN VAN ALEXANDER DE GROTE

Deze lange en zware achtervolging van Darius – want in elf dagen legden zij meer dan driehonderd kilometer af – matte zijn soldaten zo af dat de meesten op het punt stonden het op te geven, vooral vanwege het gebrek aan water. Toen zij er zo treurig aan toe waren gebeurde het dat een paar Macedoniërs, die op hun muilezels in leren zakken water meevoerden uit een riviertje dat ze toevallig ontdekt hadden, rond het middaguur aankwamen op de plek waar Alexander zich bevond, en, toen ze zagen dat hij bijna stikte van de dorst, een helm vulden die ze hem aanboden. […] Toen nam hij de helm in zijn handen en om zich heen kijkend zag hij al de mannen die hun hals rekten en gespannen het drinken volgden en hij bedankte hen en gaf de helm terug zonder er een druppel van gedronken te hebben. 'Want,' zei hij, 'als ik als enige zou drinken, zou de rest de moed verliezen.' Nauwelijks hadden de soldaten nota genomen van dit staaltje zelfbeheersing en grootmoedigheid, of ze riepen hem als één man op hen moedig voorwaarts te leiden en ze begonnen hun paarden aan te sporen. Want zolang zij zo'n koning hadden, zeiden ze, zouden ze vermoeidheid en dorst trotseren, en zagen ze zichzelf als haast onsterfelijk.

PLUTARCHUS, CA. 46–120, *Het leven van Alexander de Grote*

Nu vluchtte Menghuo met zijn soldaten naar een verre uithoek van zijn rijk, naar de streek Wuge. Omdat hij zo vaak verslagen was, restte Menghuo nog één hoop: hij zou de hulp inroepen van koning Wudugu van Wuge, die beschikte over een omvangrijk en woest leger. Wudugu's krijgers droegen een harnas van strak geweven klimranken die in olie gedompeld werden en vervolgens gedroogd tot ze ondoordringbaar hard waren. Met dit machtige leger trok Wudugu zij aan zij met Menghuo op tegen Liang en deze keer leek de grote strateeg geschrokken, want hij liet zijn troepen zich snel terugtrekken. In werkelijkheid liet hij Wudugu in de val lopen: hij lokte de troepen van de koning in een smalle vallei en liet toen rond om hen heen

vuren ontsteken. Toen het vuur de krijgers bereikte, stond het hele leger van Wudugu in lichterlaaie – de olie maakte hun wapenrusting uiteraard uiterst brandbaar. Ze kwamen allen om.

Liang was erin geslaagd Menghuo en zijn entourage van de slachting in de vallei af te zonderen en zo belandde de koning voor de zevende keer in gevangenschap. Na deze slachtpartij kon Liang het aangezicht van zijn gevangene niet meer verdragen. Hij stuurde een boodschapper naar de gevangen koning: 'Hij heeft me opgedragen u vrij te laten. Mobiliseer maar opnieuw een leger tegen hem, als u kunt, en probeer nog maar eens hem te verslaan.' Snikkend zakte de koning neer, kroop op handen en voeten naar Liang en wierp zich aan zijn voeten. 'O grote minister,' riep Menghuo, 'uwer is de majesteit der hemelen. Wij, mannen uit het Zuiden zullen ons nooit meer verzetten tegen uw heerschappij.' 'Geeft u zich nu over?' vroeg Liang. 'Ik, mijn zoons en kleinzoons zijn diep geroerd door U Edeles grenzeloze, leven schenkende genade. Hoe zouden wij ons niet overgeven?'

Liang gaf een groot banket ter ere van Menghuo, gaf hem zijn troon en de heerschappij over zijn landen terug en trok met zijn leger naar het noorden, zonder een bezettingsmacht achter te laten. Liang ging nooit terug. Dat was niet nodig: Menghuo was zijn meest toegewijde en onwankelbare bondgenoot geworden.

Uitleg

Zhuko Liang moest kiezen uit twee mogelijkheden: proberen de barbaren in het zuiden met één vernietigende klap te verslaan of geduldig proberen hen aan zijn kant te krijgen. De meeste mensen die sterker zijn dan hun vijand kiezen de eerste mogelijkheid en besteden geen enkele aandacht aan de tweede, maar de waarlijk machtige denkt ver vooruit: de eerste mogelijkheid mag dan snel en eenvoudig zijn, maar zal in de loop van de tijd vijandige gevoelens kweken in de harten van de overwonnenen. Hun wrok zal tot haat uitgroeien; dat soort vijandschap houdt u gevangen, dwingt u veel energie te besteden aan het verdedigen van wat u verworven hebt, maakt u paranoïde en defensief. De tweede, moeilijker weg, levert u niet alleen gemoedsrust op, maar maakt ook een potentiële vijand tot een steunpilaar.

Doe bij elke confrontatie een stap terug en neem de tijd om u te verdiepen in de gevoelswereld en de psychologische zwaktes van uw tegenstrever en stel u daar op in. Machtsvertoon zal hun verzet alleen maar aanwakkeren. Bij de meeste mensen ligt de sleutel in het hart: ze zijn als kinderen en worden gestuurd door hun emoties. Bewerk hen door strengheid af te wisselen met barmhartigheid. Doe een beroep op hun diepste angsten en op wat zij liefhebben – vrijheid, familie enzovoort. Is zo iemand eenmaal getemd, dan hebt u een vriend voor het leven en een vurig toegewijde bondgenoot.

Regeringen zagen de mensen slechts als massa; maar onze mannen, partizanen, waren geen formaties, maar individuen. […] Onze koninkrijken liggen in de geest van elke man.

T.E. LAWRENCE, 1888–1935, *Seven Pillars of Wisdom*

MACHTSMIDDELEN

In het spel om de macht wordt u omringd door mensen die geen enkele reden hebben u te helpen, tenzij het in hun belang is. En als u hun eigenbelang niets te bieden hebt, zullen ze u algauw vijandig gezind zijn, omdat ze dan in u alleen maar een concurrent zien, iemand die hun alleen maar tijd kost. De enigen die deze overheersende kilheid weten te overwinnen, zijn degenen die de sleutel van hart en geest van de ander weten te vinden, die hem aan hun kant weten te krijgen, hem zo nodig murw weten te maken voor de beslissende klap. Maar de meeste mensen krijgen dit onderdeel nooit onder de knie. Als ze voor het eerst met iemand kennismaken, doen ze niet een stapje achteruit om te zien waar de persoon in kwestie zich in onderscheidt, maar spreken over zichzelf, begerig om de ander hun wil en vooroordelen op te leggen. Ze redeneren, scheppen op over hun macht en invloed. Zonder het wellicht te beseffen, creëren ze zichzelf een vijand, roepen ze verzet op, want niets wekt zozeer een gevoel van razernij als het negeren van uw persoonlijkheid, van uw eigen individuele aard. Het maakt u wraakzuchtig.

Nota bene: de sleutel tot het overtuigen ligt in het murw maken, het geleidelijk slopen van mensen. Win hen met een dubbelwerkende aanpak: bewerk hun gevoelens en richt u op hun intellectuele zwakheden. Wees zowel bedacht op wat hen onderscheidt van ieder ander (hun individuele aard), als op wat ze met alle mensen delen (hun basale emotionele reacties). Mik op de primaire gevoelens – liefde, haat, jaloezie. Zijn hun emoties tot leven gewekt, dan is hun zelfbeheersing verminderd en zijn ze ontvankelijker voor overreding.

Toen Zhuko Liang een belangrijk generaal van een rivaliserend rijk af wilde houden van een bondgenootschap met Cao Cao, Liangs geduchte vijand, ging hij niet uitgebreid in op Cao Cao's wreedheid, noch viel hij hem aan op morele gronden. In plaats daarvan suggereerde Liang dat Cao Cao achter de mooie jonge vrouw van de generaal aanzat. Hiermee raakte hij de generaal vol in de maag en wist hij hem over te halen. Ook Mao Zedong deed altijd een beroep op algemene gevoelens en sprak in de eenvoudigste termen. Hij was zelf belezen en ontwikkeld, maar gebruikte in zijn toespraken aardse en fysieke metaforen, wist de diepste angsten van zijn publiek te verwoorden en moedigde hen aan in openbare bijeenkomsten hun frustraties te uiten. Liever dan uit te weiden over de praktische aspecten van een bepaald programma, beschreef hij hoe het hen op het meest primitieve, meest aardse niveau zou raken. Denk nu niet dat deze aanpak alleen werkt bij ongeschoolden en analfabeten – hij werkt bij iedereen. We zijn allemaal sterfelijk, ieder van ons staat hetzelfde gruwelijke lot te wachten, en we kennen allen het verlangen naar verbondenheid. Maak deze gevoelens los en u wint onze harten.

Een dramatische schok is de beste manier om dit te bewerkstelligen, zoiets als wat Zhuko Liang teweegbracht door de gevangenen die op het ergste waren voorbereid te voeden en de vrijheid te schenken. Hij vermurwde hun hart door het in de kern te raken. Speel met dat soort contrasten: breng mensen tot wanhoop, zorg dan voor opluchting. Als ze pijn verwachten en u geeft hun troost, heeft u hen voor zich gewonnen. In het algemeen zullen alle vormen van troost en plezier u succes brengen, net als het wegnemen van angst en het verschaffen of beloven van bescherming.

Een symbolisch gebaar is meestal voldoende om sympathie en goodwill te kweken. Een daad van zelfopoffering bijvoorbeeld – duidelijk laten zien dat u ook lijdt, net als de mensen om u heen – zal maken dat de mensen zich met u identificeren, ook al is uw lijden symbolisch of gering, terwijl het hunne reëel is. Maak een gebaar van goede wil als u bij een groep komt; zorg ervoor dat de groep ontvankelijk wordt voor de harde maatregelen die later zullen volgen.

Toen T.E. Lawrence *(Lawrence of Arabia)* tijdens de Eerste Wereldoorlog in de woestijnen van het Midden-Oosten tegen de Turken vocht, kreeg hij een openbaring: het kwam hem voor dat conventionele oorlogvoering zijn waarde verloren had. De ouderwetse soldaat was opgeslokt in de enorme legers van die tijd, een levenloze pion waarmee maar geschoven werd. Lawrence wilde die ontwikkeling ombuigen. Voor hem was de geest van elke soldaat een koninkrijk dat hij moest veroveren. Een toegewijde, psychologisch gemotiveerde soldaat zou harder vechten, met grotere vindingrijkheid, dan een marionet.

Lawrence' inzicht is nog veel juister in onze wereld, waarin zovelen zich vervreemd en anoniem voelen en achterdochtig staan tegenover gezag, waardoor een openlijk machtsstreven en krachtsvertoon nog gevaarlijker en contraproductiever zijn. Overtuig degenen die aan uw kant staan, maak hen enthousiast voor de zaak waarvoor u hen geworven hebt, in plaats van hen te manipuleren als dode pionnen; dit zal niet alleen uw werk makkelijker maken, het verschaft u ook meer speelruimte om hen later te bedriegen. Hiertoe moet u zich richten op hun individuele, persoonlijke aard. Ga er nooit botweg van uit dat wat bij de een werkt, ook bij een ander succes zal hebben. Om de sleutel te vinden waarmee u iemand kunt motiveren, moet u er eerst voor zorgen dat hij zich bloot geeft. Hoe meer iemand praat, hoe meer hij onthult over zijn voorkeuren en aversies – en dat zijn de hefbomen waarmee u hem in beweging krijgt.

De snelste manier om mensen voor u te winnen is op de eenvoudigst mogelijk wijze te laten zien hoe ze zullen profiteren van een initiatief. Eigenbelang is de allersterkste drijfveer: een groot ideaal kan de geesten winnen, maar als de eerste golf van opwinding geluwd is, zal de

belangstelling afnemen – tenzij er iets bij te winnen is. Eigenbelang is een betrouwbaarder basis. Het allerbest werkt een nobel vernisje als bedekking van een flagrant beroep op eigenbelang; het ideaal verleidt, maar het eigenbelang zorgt voor een solide basis.

Vaak zijn het kunstenaars, intellectuelen en mensen met een poëtische aard die het beste in staat zijn de geest van de mensen te winnen. Dat komt doordat ideeën het beste overgebracht worden via metaforen en beelden. Het is daarom wijs beleid om altijd ten minste één kunstenaar of intellectueel bij de hand te hebben die een direct beroep kan doen op de geest van de mensen. Vorsten hebben er altijd een stal schrijvers op nagehouden: Frederik de Grote had zijn Voltaire (tot ze met ruzie uit elkaar gingen), Napoleon wist Goethe voor zich te winnen. Omgekeerd droeg Napoleon III bij tot zijn groeiende onpopulariteit en zijn uiteindelijke val door zich te vervreemden van schrijvers als Victor Hugo, die hij uit Frankrijk verbande. Het is dus gevaarlijk de mensen met grote uitdrukkingsvaardigheden van u te vervreemden, en nuttig hen te paaien en te gebruiken.

Ten slotte is het belangrijk de waarde van het getal te leren waarderen. Hoe breder uw basis, hoe sterker uw macht. Lodewijk XIV besefte dat één enkele afvallige en vijandige ziel voor de eerste vonk van oplaaiende onvrede kan zorgen, en deed zijn best ook de laagste leden van zijn staf voor zich in te nemen. Ook u moet voortdurend meer mensen voor u winnen, op alle niveaus – er zal onvermijdelijk een tijd komen dat u hen nodig hebt.

Symbool: het sleutelgat. Mensen trekken muren op om anderen buiten te houden; probeer nooit met geweld binnen te dringen – u zult alleen maar op meer muren bínnen de muren stuiten. Er zitten deuren in deze muren, deuren naar de geest en het hart, en daar zitten kleine sleutelgaten in. Loer door het sleutelgat, probeer de sleutel te vinden die past, dan hebt u toegang tot hun wil zonder de aanstootgevende tekenen van braak.

Jurisprudentie: De moeilijkheden van het overreden zijn gelegen in mijn kennis van het hart van de ander, aan de hand daarvan moet ik mijn

woorden aanpassen… Daarom moet een ieder die een poging waagt de troon te overtuigen, een zorgvuldige studie maken van de gevoelens van liefde en haat van de vorst, van diens geheime wensen en angsten, voor hij diens hart kan veroveren. (Han Fei, Chinees filosoof, 3de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

Omkering van deze wet is niet mogelijk.

WET 44

MAAK UW TEGENSTANDER MACHTELOOS EN RAZEND MET HET SPIEGELEFFECT

UITSPRAAK

Een spiegel reflecteert de werkelijkheid, maar is ook het volmaakte instrument om te misleiden: als u uw vijanden weerspiegelt, precies doet wat zij doen, zullen ze nooit uw strategie kunnen peilen. Met spiegeleffect zet u hen voor gek, u vernedert hen, verleidt hen tot al te drieste stappen. Door hun psyche een spiegel voor te houden, verleidt u hen met de illusie dat u hun waarden deelt; door hun daden te spiegelen, leert u hun een lesje. Weinigen zijn bestand tegen dit spiegeleffect.

SPIEGELEFFECTEN: EEN EERSTE TYPOLOGIE

Spiegels kunnen ons verontrusten. Als we naar ons eigen spiegelbeeld kijken, zien we meestal wat we willen zien: het beeld waarwe ons het prettigst bij voelen. We kijken liever niet al te nauwkeurig, negeren rimpels en andere onvolkomenheden. Maar als we wel goed naar ons spiegelbeeld kijken, kunnen we het gevoel krijgen dat we onszelf zien zoals anderen ons zien, als een individu tussen vele anderen, meer als een object dan als een subject. Dat gevoel doet ons huiveren – we ziens onszelf van buitenaf, zonder de gedachten, de geest en de ziel die ons bewustzijn vullen. We zijn een ding.

Bij het toepassen van het spiegeleffect hanteren we deze verwarrende kracht op een symbolische manier, door het gedrag van anderen te spiegelen, door hun bewegingen na te doen, om hen zodoende van hun stuk te brengen en razend te maken. Voor gek gezet, gekloond, een ding, een beeld zonder ziel, worden ze woedend. En door hetzelfde te doen, maar een tikje anders, kunt u hun ook een gevoel van machteloosheid bezorgen: u hebt hun wensen en verlangens volmaakt weerspiegeld. Dat is de narcistische kracht van spiegels. In beide gevallen brengt u uw slachtoffers, door hen razend te maken of te overdonderen, met het spiegeleffect van hun stuk en op dat moment kunt u hen manipuleren of verleiden. Dit effect ontleent zijn grote kracht aan het feit dat het inspeelt op de primitiefste gevoelens.

Op het gebied van de macht zijn dit de belangrijkste vier spiegeleffecten:

DE KOOPMAN EN ZIJN VRIEND

Een koopman had eens een groot verlangen om een lange reis te maken. Aangezien hij niet bijzonder rijk was, zei hij bij zichzelf: Het is absoluut geboden dat ik voor mijn vertrek een deel van mijn vermogen in de stad achterlaat, zodat ik, wanneer het mij tegenzit op mijn reizen, bij terugkeer iets heb om van te leven. Hij bracht een groot aantal staven ijzer, een belangrijk deel van zijn vermogen, naar een van zijn vrienden, met het verzoek erop te passen tijdens zijn afwezigheid. Toen nam hij afscheid en vertrok. Enige tijd later, nadat het hem alleen maar tegengezeten had op zijn reis, keerde hij naar huis terug; en het eerste wat hij deed was naar zijn vriend gaan en om het ijzer vragen: maar die vriend, die verschillende sommen gelds schuldig was en die het ijzer verkocht had om zijn eigen schulden te betalen, antwoordde hem aldus: 'Echt waar, vriend,' zei hij, 'ik heb je ijzer in een kamer geborgen die op slot was, en ik dacht dat het daar even veilig zou zijn als mijn eigen goud; maar er is een ongeluk gebeurd dat niemand had kunnen voorzien, want er was een rat in die kamer die alles heeft opgegeten.' De koopman hield zich van de domme en antwoordde: 'Dat is inderdaad een vreselijke tegenslag voor me; maar ik

weet dat ratten gek zijn op ijzer; ik heb er al heel vaak eerder last van gehad en daarom ben ik wat beter bestand tegen deze tegenslag.' Zijn vriend was erg blij met zijn antwoord, blij dat de koopman zo gemakkelijk geloofde dat een rat zijn ijzer had opgegeten; en om alle achterdocht weg te nemen, zei hij dat hij hem de volgende dag graag voor het eten uitnodigde. De koopman beloofde dat hij zou komen, maar ondertussen kwam hij midden in de stad een van de kinderen van zijn vriend tegen; hij droeg het kind naar zijn huis en sloot het op in een kamer. De volgende dag ging hij naar zijn vriend, die in diepe wanhoop leek, naar de oorzaak waarvan hij informeerde, alsof hij volstrekt onkundig was van wat er gebeurd was. 'Oh mijn beste vriend,' antwoordde de ander, 'vergeef me alsjeblieft dat je me niet zo opgewekt als anders treft: ik heb één van mijn kinderen verloren; ik heb hem laten oproepen met trompetgeschal, maar ik weet niet wat hem overkomen is.' 'Oh,' antwoordde de koopman, 'dat verdriet me zeer; want gisteravond, toen ik hier vandaan ging, zag ik een uil in de lucht met een kind in zijn klauwen; maar ik kan niet zeggen of het jouw kind was.' 'Wat! Dwaas en absurd schepsel dat je bent!' antwoordde de vriend. 'Schaam je je niet om zo'n monsterlijke leugen te vertellen? Kan een uil, die op zijn hoogst twee of drie pond weegt, een jongen dragen van meer dan vijftig pond?' 'Waarom,' antwoordde de koopman, 'zou dat je zo verbazen? Alsof het in een land waar één rat honderd ton ijzer kan eten, zo'n wonder zou zijn als een uil een kind van niet meer dan vijftig pond kan dragen!' Nu besefte de vriend dat de koopman niet de dwaas was waarvoor hij hem had aangezien, vroeg hem vergeving voor het bedrog dat hij beraamd had, betaalde hem de waarde van het ijzer terug en kreeg zo zijn zoon weer.

PILPAY, *Fabels*, INDIA, 4DE EEUW

Het neutraliseringseffect. Volgens de oude Griekse mythologie had Medusa, een van de Gorgonen, haar in de vorm van slangen, een uitpuilende tong, enorme tanden en een gezicht dat zo lelijk was dat wie haar aankeek van angst versteende. Maar de held Perseus wist Medusa te verslaan door zijn bronzen schild tot een spiegel te polijsten en zich op het spiegelbeeld te oriënteren toen hij naar haar toe sloop en haar hoofd afhakte zonder haar direct aan te kijken. In dit voorbeeld was het schild een spiegel, maar de spiegel was ook een soort schild: Medusa kon Perseus niet zien, ze zag alleen haar eigen bewegingen weerspiegeld en achter dat scherm sloop de held naderbij en vernietigde haar.

Dat is de kern van het neutraliseringseffect: doe wat uwvijanden doen, volg hun handelingen zo goed mogelijk na, dan kunnen zij niet zien wat u in uw schild voert – ze worden verblind door uw spiegel. Hun strategie tegenover u is afhankelijk van uw karakteristieke manier van reageren en door hen na te apen neutraliseert u die. Het effect is dat ze voor gek staan en soms tot razernij vervallen. We herinneren ons allemaal wel hoe we als kind geplaagd werden doordat iemand nawauwelde wat we zeiden; het duurde

meestal niet lang of we wilden erop los timmeren. Als volwassene gaat u subtieler te werk, maar u kunt uw tegenstander nog steeds op deze manier van zijn stuk brengen; door uw eigen strategie af te schermen met de spiegel, kunt u ongezien valstrikken leggen, of uw tegenstanders in de val lokken die ze voor u hadden klaargezet.

In de krijgskunde wordt deze techniek al sinds de dagen van Sun Zi met succes toegepast; in onze tijd maakt men er vaak gebruik van in politieke campagnes. Ze komt ook van pas om te verhullen dat u in bepaalde situaties geen eigen strategie hebt. Dit is de spiegel van de Krijger.

Een omgekeerde versie van het neutraliseringseffect is de Schaduw: u volgt uw tegenstander als een schaduw bij alles wat hij doet, zonder gezien te worden. Gebruik de Schaduw om informatie te verzamelen waarmee u later de strategie van de ander kunt neutraliseren, wanneer u in staat bent elke zet van hem te verijdelen. De Schaduw is effectief, omdat het volgen van de bewegingen van anderen u waardevolle inzichten verschaft in hun gewoontes. De Schaduw is het instrument bij uitstek voor detectives en spionnen.

Het narcissuseffect. De Griekse jongeling Narcissus werd verliefd op een beeld in het water van een vijver. En toen hij ontdekte dat het zijn eigen spiegelbeeld was en dat zijn liefde dus nooit vervuld kon worden, werd hij wanhopig en verdronk zichzelf. We kennen dat probleem allemaal: we zijn diep verliefd op onszelf, maar omdat deze liefde een liefdesobject buiten ons uitsluit, blijft ze onvervuld en onbevredigd. Het narcissuseffect speculeert op dit universele narcisme: u kijkt diep in de ziel van anderen; u peilt hun diepste verlangens, hun waarden, hun smaak, hun geest; vervolgens kaatst u die naar hen terug, maakt u uzelf tot een soort van spiegelbeeld. Het vermogen hun psyche te weerkaatsen verschaft u grote macht over hen; wellicht voelen ze zelfs een zweempje liefde.

Het gaat hierbij eenvoudig om de mogelijkheid een ander niet fysiek, maar psychisch te imiteren en het is ongehoord effectief, omdat het zich richt op de onvervulde zelfliefde van een kind. Gewoonlijk gooien mensen ons dood met hún ervaringen, hún voorkeuren. Ze proberen bijna nooit de

dingen door ónze ogen te zien. Dat is vervelend, maar het biedt ook grote mogelijkheden: als u, door hun diepste gevoelens te weerkaatsen, kunt tonen dat u anderen begrijpt, zijn ze weerloos en overdonderd, vooral omdat het zo zelden gebeurt. Niemand kan dit gevoel, het gevoel getrouw weerspiegeld te worden in de buitenwereld, weerstaan, ook al hebt u het, voor uw eigen slinkse bedoelingen, bewust voor hem gefabriceerd.

Het narcissuseffect kan wonderen doen in het maatschappelijk verkeer en in zaken; het geeft ons tegelijk de spiegel van de Verleider en die van de Hoveling in handen.

Het morele effect. De kracht van het verbale argument is uiterst beperkt, en de uitwerking ervan is vaak omgekeerd aan wat bedoeld wordt. Zoals Gracián opmerkt: 'De waarheid wordt meestal gezien, zelden gehoord.' Het morele effect is de perfecte manier om uw ideeën te tonen in uw handelen. U leert anderen eenvoudig een lesje door hen een koekje van eigen deeg te presenteren.

Bij het morele effect spiegelt u wat andere mensen u hebben aangedaan, en wel op zo'n manier dat zij ook beseffen dat u hen precies hetzelfde aandoet wat zij u hebben aangedaan. U laat hen vóélen dat hun gedrag onplezierig was, in plaats van dat ze u erover horen klagen en jammeren, want dat laatste heeft als enig effect dat al hun haren overeind gaan staan. En als ze het naar hen teruggekaatste effect van hun daden voelen, beseffen ze ten diepste hoe zij anderen gekwetst of gestraft hebben met hun asociale gedrag. U objectiveert de eigenschappen waarover u wilt dat zij zich schamen en schept een spiegel waarin ze hun stommiteiten kunnen bekijken en iets wijzer kunnen worden over zichzelf. Deze techniek wordt vaak gehanteerd door opvoeders, psychologen en iedereen die te maken heeft met onplezierig, onbewust gedrag. Dit is de spiegel van de Leraar. Of er nu al dan niet werkelijk iets mis was met de manier waarop mensen u behandeld hebben, het kan vaak profijtelijk zijn om het zo naar hen te spiegelen dat ze zich er schuldig over voelen.

Het hallucinatorische effect. Spiegels zijn enorm bedrieglijk, want zij geven u het gevoel dat u naar de echte wereld kijkt. In werkelijkheid staart u alleen maar naar een stuk glas dat, zoals iedereen weet, de wereld nooit kan laten zien zoals die in het echt is: alles wordt omgedraaid in een spiegel. Als Alice in het boek van Lewis Carroll door de spiegel stapt, belandt ze in een wereld die achterstevoren is, en niet alleen in visueel opzicht.

Het hallucinatorische effect ontstaat door het scheppen van een volmaakte kopie van een ding, een plek, een persoon. Deze kopie werkt als een soort dummy, een stroman – de mensen zien het aan voor het echte exemplaar, omdat het er uiterlijk precies zo uitziet. Dit is de techniek bij uitstek van de zwendelaar, die een bewuste imitatie van de echte wereld hanteert om u te bedriegen. Ze kan ook toegepast worden waar camouflage vereist is. Dit is de spiegel van de Bedrieger.

CASUSSEN VAN SPIEGELEFFECTEN

Casus 1

In februari 1815 ontsnapte keizer Napoleon van het eiland Elba, waar hij door de Europese geallieerden gevangen was gezet, en zijn mars terug naar Parijs bracht de hele Franse natie in beroering; soldaten en burgers uit alle klassen sloten zich bij hem aan en hij joeg zijn opvolger, koning Lodewijk XVIII van de troon. Maar tegen maart, toen hij zijn macht weer gevestigd had, moest hij het feit onder ogen zien dat de situatie van Frankrijk ingrijpend veranderd was. Het land was verwoest, hij had in Europa geen bondgenoten meer en zijn belangrijkste en meest getrouwe ministers lieten hem in de steek of hadden het land verlaten. Er was nog maar één man over van het oude *régime*: Joseph Fouché, zijn vroegere minister van Politie.

Als je in gevecht bent geraakt met de vijand en je merkt dat je geen vorderingen maakt, dan 'zuig je je vast' en word je één met hem. Je kunt winnen door de juiste techniek toe te passen terwijl je met elkaar verknoopt bent […] Je kunt vaak een beslissende overwinning behalen als je weet hoe je je vast moet zuigen, terwijl je de kans om te winnen zou verliezen als je je van hem los zou scheuren.

MIYAMOTO MUSASHI, *Een boek van vijf ringen*, JAPAN, 16DE EEUW

Tijdens zijn vorige bewind had Napoleon het vuile werk toevertrouwd aan Fouché, maar hij had nooit echt hoogte gekregen van deze man. Hij liet de andere ministers door een speciale afdeling bespioneren, zodat hij altijd een wapen tegen hen had, maar niemand kreeg ooit greep op Fouché. Als hij van een of ander vergrijp werd verdacht, werd de minister nooit boos, hij nam het nooit persoonlijk op – hij boog het hoofd, knikte, glimlachte en veranderde als een kameleon van kleur, schikte zich naar de vereisten van het moment. Eerst beviel dit Napoleon wel, maar na een tijdje begon hij zich eraan te ergeren, want hij kreeg het gevoel dat deze glibberige figuur hem de baas was. Al zijn belangrijke ministers had hij wel eens ontslagen, zelfs Talleyrand, maar Fouché had hij altijd laten zitten. En zo voelde hij zich in 1815, toen hij weer aan de macht was en hulp nodig had, gedwongen Fouché weer te benoemen tot minister van Politie.

Zijn nieuwe bewind was een aantal weken oud toen zijn spionnen Napoleon vertelden dat zij dachten dat Fouché in het geheim contacten onderhield met ministers van andere landen, onder wie Von Metternich van Oostenrijk. Napoleon vreesde dat zijn belangrijkste minister hem verried aan zijn vijanden en moest de waarheid achterhalen voor het laat was. Hij kon Fouché niet direct aanspreken – de man was zo glad als een aal. Hij had harde bewijzen nodig.

Die leek hij te krijgen in april, toen de eigen agenten van de keizer een Weense heer gevangennamen die naar Parijs was gekomen met een boodschap voor Fouché. Napoleon liet de man bij zich brengen en dreigde hem ter plekke neer te schieten tenzij hij bekende; de man stortte in en bekende dat hij Fouché een brief van Von Metternich had gebracht, geschreven met onzichtbare inkt, met een afspraak voor een geheime ontmoeting van speciale agenten in Bazel. Napoleon gaf een van zijn eigen agenten opdracht in die bijeenkomst te infiltreren. Als Fouché hem inderdaad wilde verraden, zou hij eindelijk op heterdaad betrapt worden en moeten hangen.

Ongeduldig wachtte Napoleon op de terugkomst van de agent, maar tot zijn verbijstering meldde die, toen hij een paar dagen later opdook, dat hij niets gehoord had dat wees op betrokkenheid van Fouché bij een

samenzwering. Het leek er zelfs eerder op dat de andere agenten daar aanwezig Fouché ervan verdachten dat hij dubbelspel speelde met hén, en juist voor Napoleon werkte. Napoleon geloofde dit geen moment: Fouché was hem weer eens te slim af geweest.

DE VOS EN DE OOIEVAAR

De vos had trek en hongerig vroeg hij: 'Vrouw Ooievaar, Wilt u mijn tafeldame zijn? Ik maak iets lekkers klaar!' 'O, zeer vereerd! Ik maak me mooi, u weet wat dat betekent!' Maar voor het fijn souper had zij buiten de waard gerekend. De vos bracht haar alleen maar soep op gladde, platte borden. Hij slurpte gulzig en zijn dame zat maar kwaad te worden. Zij kreeg niets in haar lange bek, al klepperde ze vlijtig Naar vermicelli, maar die was te glibberig, wat spijtig!
'Ik zie dat u mijn kost niet lust.
Geef mij uw bord dan maar gerust, Want weggooien zou zonde zijn. 't Is jammer, want de soep was fijn!' De ooievaar liep heen en dacht: 'Wacht maar, jou krijg ik wel!' Twee weken later trok zij bij het vosje aan de bel.
Die nam de invitatie aan. 'Maar reken er wel op
Ik kom in mijn gewone pels en met mijn ruige kop, We zijn toch onder vrienden?' 'Ik wou dat je 't verdiende,' Zei dunnetjes de ooievaar. 'Ik maak je lievelingskostje klaar.' Al in de buurt van 't nest rook hij Gebraden kip en russisch ei! 'Wie zag er ooit zo'n gastvrouw?' riep Hij blij, nog voor hij binnenliep. Maar alle lekkere brokjes die hem deden watertanden, Serveerde ze in flessen, hoog en smal, met gladde randen. De ooievaar die slikte maar, en zei: 'Heb je geen trek?' De vos had het alleen maar warm, maar kreeg niets in zijn bek. Ten slotte droop hij hongerig weer af naar 't eigen nest, Verlegen als een kip en kwaad omdat hij werd gepest.

Bedenk, als je met iemand ooit een grapje uit wilt halen, Dat die je met gelijke munt wel eens zal terugbetalen.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

De volgende ochtend bracht Fouché Napoleon een bezoek en merkte op: 'Trouwens, Sire, ik heb u nooit verteld dat ik een paar dagen geleden een brief van Von Metternich heb gehad; ik had te veel belangrijker zaken aan mijn hoofd. En bovendien heeft zijn boodschapper niet de poeder erbij gegeven die nodig is om de brief leesbaar te maken… Hier is de brief eindelijk.' Napoleon was ervan overtuigd dat Fouché een spelletje met hem speelde en barstte uit: 'Je bent een verrader, Fouché! Ik zou je op moeten hangen.' Hij bleef uitvaren tegen Fouché maar kon hem niet ontslaan want er was geen enkel bewijs. Het enige wat Fouché liet zien was opperste

verbazing, maar inwendig lachte hij, want hij had de hele tijd een spiegelspel gespeeld.

Uitleg

Fouché wist al jaren dat Napoleon iedereen in zijn omgeving dag en nacht bespioneerde en zo de baas bleef. De minister had dit spel overleefd door zijn eigen spionnen die van Napoleon te laten bespioneren, om zo ieder initiatief van Napoleon tegen hem te kunnen neutraliseren. In het geval van de vergadering in Bazel wist hij de rollen zelfs om te draaien: hij wist van Napoleons dubbelagent en arrangeerde de zaak zo, dat het leek of Fouché zelf ook een loyale dubbelagent was.

In een uiterst roerige periode wist Fouché grote macht en invloed te vergaren door de mensen om hem heen te spiegelen. Tijdens de Franse Revolutie was hij een radicale jakobijn; na de Terreur werd hij een gematigd republikein; en onder Napoleon werd hij een toegewijd aanhanger van het keizerrijk, door Napoleon in de adelstand verheven en benoemd tot hertog van Otranto. Liet Napoleon naar belastend materiaal zoeken om tegen mensen te gebruiken, dan zorgde Fouché ervoor dat hij dergelijk materiaal over Napoleon had, en over alle anderen, trouwens. Dit stelde hem ook in staat de plannen en wensen van de keizer te voorspellen, zodat hij de mening van zijn baas kon herhalen nog voor deze die had geuit. Door zijn initiatieven af te schermen met een spiegelstrategie, kon Fouché bovendien offensieve zetten voorbereiden zonder betrapt te worden.

Dit is de macht die schuilt in het spiegelen van de mensen in uw omgeving. Allereerst geeft u hun het gevoel dat u hun ideeën en doeleinden deelt. Vervolgens, als zij u verdenken van slinkse motieven, schermt de spiegel u voor hen af, voorkomt dat ze uw plannen ontmaskeren. Uiteindelijk zal dit hen razend maken, van hun stuk brengen. Door dubbelspel te spelen, pakt u hun razernij af, berooft u hen van het initiatief, bezorgt u hun een gevoel van machteloosheid. U creëert dan ook de mogelijkheid te kiezen wanneer en hoe u hen van hun stuk zult brengen – alweer een middel om macht te verwerven. En de spiegel bespaart u

geestelijke energie: door eenvoudigweg de zetten van de anderen na te spelen verovert u de ruimte om rustig een eigen strategie te ontwikkelen.

Casus 2

In het begin van zijn carrière ontwikkelde de ambitieuze Atheense staatsman en generaal Alcibades (450–404 v.C.) een geducht wapen dat de bron van zijn macht zou blijken. Bij iedere ontmoeting met anderen registreerde hij hun stemming en smaak, om vervolgens zijn woorden en daden zo te kiezen dat die hun diepste verlangens weerspiegelden. Hij verleidde hen door hun het gevoel te geven dat hun waarden superieur waren aan die van alle anderen en dat hij een voorbeeld aan hen wilde nemen, of hen wilde helpen hun dromen te verwerkelijken. Weinigen konden zijn charme weerstaan.

De eerste die in zijn ban raakte was de filosoof Socrates. Alcibades was de tegenpool van Socrates' ideaal van eenvoud en oprechtheid: hij leidde een verkwistend leven en was volstrekt gewetenloos. Maar als hij Socrates ontmoette, spiegelde hij de soberheid van de oudere man, at eenvoudig, vergezelde Socrates op lange wandelingen en sprak alleen over filosofie en deugd. Socrates liet zich niet helemaal beetnemen en was zich wel degelijk bewust van het andere leven van Alcibades. Dat maakte hem echter des te ontvankelijker voor een voor hem vleiende uitleg: alleen in mijn gezelschap, dacht hij, ondergaat deze man een deugdzame invloed; alleen ik heb die macht over hem. En die gedachte vertroebelde zijn blik en Socrates werd een enthousiast bewonderaar en aanhanger van Alcibades en hij waagde zelfs ooit in de strijd zijn leven voor de jonge man.

DE GESTOLEN BRIEF

Als ik erachter wil komen hoe verstandig of hoe stom, hoe goed of hoe verdorven iemand is, of wat er op dat moment in hem omgaat, zorg ik dat mijn gezichtsuitdrukking zo nauwkeurig mogelijk overeenkomt met de zijne, en dan wacht ik af wat voor gedachten of gevoelens in mijn hoofd of hart opkomen, in overeenstemming als het ware met die uitdrukking.

EDGAR ALLAN POE, 1809–1849

De Atheners beschouwden Alcibades als hun grootste redenaar, want hij had een uitzonderlijk vermogen om de verwachtingen van zijn publiek aan te voelen en hun verlangens weer te geven. Zijn grootste redevoeringen waren zijn pleidooien voor de invasie van Sicilië, waarvan hij grote welvaart voor Athene en grenzeloze roem voor zichzelf verwachtte. In deze redevoeringen gaf hij uitdrukking aan het verlangen van de jonge Atheners om zelf landen te veroveren, in plaats van alleen te profiteren van de overwinningen van hun voorouders. Maar hij zorgde er tegelijkertijd voor dat zijn woorden het heimwee van de ouderen weerspiegelden naar de roemrijke jaren toen Athene de Grieken leidde tegen Perzië en vervolgens een imperium schiep. Heel Athene droomde nu van een verovering van Sicilië; het voorstel van Alcibades werd goedgekeurd en hij werd benoemd tot bevelhebber van de expeditie.

Maar terwijl Alcibades de invasie van Sicilië leidde, werden in Athene valse beschuldigen tegen hem verspreid inzake het schenden van heilige beelden. Hij wist dat zijn vijanden hem zouden laten terechtstellen als hij thuiskwam en dus deserteerde hij op het laatste moment van de Atheense vloot en liep over naar Athenes aartsvijand, Sparta. De Spartanen ontvingen hem met open armen, maar ze kenden zijn reputatie en waren op hun hoede. Alcibades hield van luxe; de Spartanen, een volk van krijgers, droegen soberheid hoog in het vaandel en waren bang dat hij hun jeugd zou corrumperen. Maar tot hun grote opluchting kwam er een heel andere Alcibades in Sparta aan dan zij vreesden: zijn haar was woest en onverzorgd als het hunne, hij nam koude baden, hij at grof brood en zwarte soep en droeg eenvoudige kleren. Voor de Spartanen betekende dit dat hij ingezien had dat hun levenswijze superieur was aan die van de Atheners; hij had ervoor *gekozen* een Spartaan te zijn, anders dan zijzelf, die simpelweg als Spartaan geboren waren, en daarom moest hij boven alle anderen geëerd worden. Ze raakten in zijn ban en gaven hem grote macht. Helaas wist Alcibades zijn charmes zelden in te tomen: hij slaagde erin de vrouw van de Spartaanse koning te verleiden en maakte haar zwanger. Toen dit bekend werd, moest hij weer vluchten voor zijn leven.

LORENZO DE' MEDICI VERLEIDT DE PAUS

Lorenzo [De' Medici] liet geen kans voorbijgaan om het respect dat paus Innocentius nu voor hem had te vergroten en om diens vriendschap, en indien mogelijk diens liefde te winnen. Hij deed zijn best om achter de voorliefdes van de paus te komen en die vervolgens te stillen. Hij stuurde hem […] kratten van zijn lievelingswijn […] Hij zond hem hoffelijke, vleiende brieven waarin hij de paus, als die ziek was, ervan verzekerde dat hij diens lijden onderging als was het zijn eigen pijn, waarin hij hem aanmoedigde met verklaringen als 'een paus is wat hij wil zijn' en waarin hij terloops gewag maakte van zijn ideeën aangaande het pauselijke beleid. Innocentius was gestreeld door Lorenzo's aandacht en overtuigd door zijn argumenten […] Ja, hij vereenzelvigde zich zozeer met diens opvattingen, dat hij, zoals de ambassadeur van Ferrara gemelijk opmerkte, 'slaapt met de ogen van Lorenzo Il Magnifico'.

CHRISTOPHER HIBBERT, *The House of Medici: Its Rise and Fall*, 1980

Deze keer liep Alcibades over naar Perzië en van het ene moment op het andere ruilde hij de Spartaanse soberheid in voor de overdadige Perzische levensstijl. De Perzen waren uiteraard zeer gevleid toen ze zagen dat een Griek van zijn statuur hun cultuur verkoos boven die van zijn geboorteland en ze overlaadden hem met eerbewijzen, land en macht. Verleid door het spiegelbeeld zagen ze niet dat Alcibades achter dit glanzende schild een dubbelspel speelde en in het geheim de Atheners hielp in hun oorlog met Sparta en zo weer de banden herstelde met de stad waar hij wanhopig naar verlangde terug te keren, en die hem in 408 v.C. weer met open armen ontving.

Uitleg

Vroeg in zijn politieke carrière deed Alcibades een ontdekking die zijn visie op macht ingrijpend veranderde: hij had een kleurrijke en krachtige persoonlijkheid, maar wanneer hij zijn ideeën met kracht bepleitte, wist hij een paar mensen te overtuigen, maar joeg een veel groter aantal tegen zich in het harnas. Hij raakte ervan overtuigd dat hij grote aantallen mensen voor zich kon winnen, niet door zijn eigen opvattingen te benadrukken, maar door als een kameleon de ideeën van zijn omgeving over te nemen. Als de mensen daar eenmaal intrapten, zouden ze geen oog meer hebben voor wat hij werkelijk in zijn schild voerde.

Van belang is dat iedereen gevangen zit in zijn eigen narcistische schaal. Als u probeert uw eigen persoonlijkheid aan hen op te leggen, gaan de

poorten dicht en groeit de weerstand. Maar als u hen spiegelt, raken ze in een soort narcistische vervoering: wat ze zien is een dubbelganger van hun eigen ziel. In werkelijkheid hebt u die dubbelganger helemaal zelf geconstrueerd. Hebt u hen eenmaal verleid met behulp van de spiegel, dan hebt u veel macht over hen.

Wel moet gewezen worden op de gevaren van een al te zorgeloos gebruik van de spiegel. De mensen voelden zich groter in de nabijheid van Alcibades, alsof hun ego's verdubbeld waren. Maar als hij vertrokken was, voelden ze zich leeg en kleiner en als ze zagen hoe hij daarna mensen die volstrekt anders waren dan zij, even volledig weerspiegelde, voelden ze zich niet alleen gekwetst maar ook verraden. Hele volkeren voelden zich misbruikt door Alcibades' al te gretige toepassing van het spiegeleffect, zodat hij voortdurend van de ene plek naar de andere moest vluchten. De Spartanen had hij zo tegen zich in het harnas gejaagd dat die hem uiteindelijk lieten vermoorden. Hij was te ver gegaan. De spiegel van de Verleider moet behoedzaam en kritisch gebruikt worden.

Wittgenstein had een uitzonderlijk talent om de gedachten te raden van degene met wie hij discussieerde. Terwijl de ander worstelde om zijn gedachten te verwoorden, zag Wittgenstein al waarom het ging en formuleerde het voor hem. Dit vermogen, dat soms griezelig aandeed, dankte hij, daar ben ik van overtuigd, aan zijn eigen onafgebroken navorsingen.

NORMAN MALCOLM, *Ludwig Wittgenstein: A Memoir*, 1958

Casus 3

In 1652 verhuisde de baronesse Mancini, even eerder weduwe geworden, met haar gezin naar Parijs, waar ze kon rekenen op de invloed en de bescherming van haar broer, kardinaal Mazarin, de Franse eerste minister. Vier van de vijf dochters van de barones verblindden het hof met hun schoonheid en esprit. Deze ongehoord bekoorlijke nichtjes van kardinaal Mazarin stonden weldra bekend als de Mazarinettes, en ze konden algauw de belangrijkste posities aan het hof innemen.

De vijfde dochter, Marie Mancini, verging het minder voorspoedig, want zij miste de schoonheid en gratie van haar zusters, die uiteindelijk, net als de moeder en zelfs kardinaal Mazarin, een hekel aan haar kregen, omdat

zij een smet was op het blazoen van de familie. Ze probeerden haar over te halen het klooster in te gaan, zodat ze minder last van haar zouden hebben, maar ze weigerde. In plaats daarvan ging ze studeren, leerde Latijn en Grieks, perfectioneerde haar Frans en oefende haar muzikale vaardigheden. De zeldzame keren dat de familie haar toeliet bij gebeurtenissen aan het hof, legde ze zich toe op luisteren en waarnemen, bestudeerde de zwakheden en de verborgen verlangens van mensen. En toen ze ten slotte in 1657 kennismaakte met de toekomstige koning Lodewijk XIV – Lodewijk was toen zeventien, Marie achttien – nam ze zich voor, om haar familie en haar oom te pesten, te zorgen dat deze jongeman verliefd op haar werd.

De arts moet ondoorgrondelijk zijn voor zijn patiënten, en als een spiegel, hij moet ze alleen tonen wat zij hem laten zien.

SIGMUND FREUD, 1856–1939

Het leek een onmogelijke taak voor zo'n weinig aantrekkelijk meisje, maar Marie bestudeerde de toekomstige koning zorgvuldig. Ze zag dat de frivoliteit van haar zusters hem niet beviel en voelde dat hij een hekel had aan het eeuwige gestook en gekonkel om hem heen. Ze onderkende zijn romantische aard – hij las avonturenromans, wilde per se aan het hoofd van zijn troepen rijden, had hoge idealen en dorstte naar roem. Het hof bood geen voedsel aan deze fantasieën; het was een banale, oppervlakkige wereld, die hem verveelde.

Om toegang tot zijn hart te krijgen moest Marie, zo begreep zij, een spiegel construeren die zijn fantasieën, zijn jeugdige verlangen naar roem en romantiek zou weerkaatsen. Om te beginnen verdiepte ze zich in de romantische verhalen, gedichten en toneelstukken waarvan ze wist dat de koning ze verslond. Als Lodewijk met haar in gesprek raakte, sprak zij tot zijn verrukking over de dingen die zijn ziel beroerden – niet over deze mode of gene roddel, maar over hoofse liefde, heldendaden van grote ridders, over legendarische koningen en helden uit het verleden. Zij voedde zijn dorst naar roem door hem een beeld van een verheven, superieure vorst voor te houden als ideaal waar hij naar kon streven. Ze wakkerde zijn fantasie aan.

De toekomstige Zonnekoning bracht steeds meer tijd in het gezelschap van Marie door en gaandeweg werd duidelijk dat hij verliefd was geworden op deze jonge vrouw, de minst waarschijnlijke kandidaat aan het hof. Tot afschuw van haar zusters en moeder bedolf hij Marie Mancini onder attenties. Hij nam haar mee op zijn militaire veldtochten en deed alles om haar een plek te bezorgen vanwaar ze hem kon zien als hij ten strijde trok. Hij beloofde Marie zelfs dat hij haar zou huwen en tot koningin zou maken.

Mazarin zou echter nooit toestaan dat de koning met zijn nichtje zou trouwen, een vrouw die Frankrijk geen diplomatieke of vorstelijke bondgenoten kon bezorgen. Lodewijk moest een Spaanse of Oostenrijkse prinses trouwen. In 1658 bezweek Lodewijk onder de druk en maakte een eind aan de eerste romantische relatie van zijn leven. Maar hij deed het met grote spijt en aan het einde van zijn leven bekende hij dat hij nooit zoveel van iemand had gehouden als van Marie Mancini.

Uitleg

Marie Mancini speelde het verleidersspel perfect. Eerst nam ze afstand om haar prooi te bestuderen. Een verleidingspoging komt vaak niet verder dan de eerste stap, omdat de start te agressief is; de eerste stap moet altijd een stap terug zijn. Door de koning van een afstand te bestuderen zag Marie wat hem van anderen onderscheidde: zijn idealen, zijn romantische inborst, zijn minachting voor politieke spelletjes. Haar volgende stap was de constructie van een spiegel waarin Lodewijk een glimp kon opvangen van zijn eigen verborgen aspiraties voor de toekomst – een goddelijke vorst!

Deze spiegel had verschillende functies: hij moest Lodewijks ego strelen door hem een duplicaat van hemzelf voor te houden en tegelijk was hij zo exclusief op hem gericht, dat hij het gevoel kreeg dat Marie alleen voor hem bestond. Dagelijks omringd door een zwerm kuipende hovelingen die alleen gedreven werden door eigenbelang, moest hij wel ontroerd worden door deze exclusieve toewijding. Ten slotte verschafte Maries spiegel hem een ideaal om naar te leven: de nobele ridder van het middeleeuwse hof. Niets kon bedwelmender zijn voor een tegelijk romantische en ambitieuze ziel, dan iemand die hem een geïdealiseerde versie van hemzelf voorhield.

Marie Mancini was in feite de schepper van het beeld van de Zonnekoning en Lodewijk erkende zelf later dat zij een enorm aandeel had gehad in het tot stand komen van zijn stralende zelfbeeld.

Dat vermag de spiegel van de Verleider: door de idealen en voorkeuren van de prooi te verdubbelen, geeft u blijk van uw aandacht voor zijn of haar psychologie en daar gaat een veel grotere bekoring vanuit dan van een agressieve jacht. Probeer erachter te komen waarin de ander zich onderscheidt, houd dan de spiegel op die juist dat weerkaatst en breng het naar buiten. Geef voedsel aan iemands machts- en grootheidsfantasieën door zijn idealen te reflecteren en hij zal zwichten.

Casus 4

Toen zijn moeder Helena in 1538 stierf, was de achtjarige tsaar Ivan IV (oftewel Ivan de Verschrikkelijke) een wees geworden. De volgende vijf jaar moest hij toezien hoe de bojaren, de vorsten van het rijk, het land terroriseerden. Af en toe dosten ze Ivan uit met een kroon en een scepter en zetten hem op de troon om de draak met hem te steken. Als de benen van het jongetje over de rand van de zetel bungelden, lachten ze zich wild en tilden hem eraf en gaven hem door boven hun hoofden om hem te in te peperen hoe weerloos hij was vergeleken met hen.

Toen Ivan dertien was, doodde de onverschrokken jongen de leider van de bojaren en besteeg de troon. De volgende decennia stelde hij alles in het werk om de macht van de bojaren in te tomen, maar zij bleven hem tarten. Tegen 1575 hadden zijn inspanningen om Rusland te hervormen en de vijanden van het land te verslaan hem uitgeput. Ondertussen klaagden zijn onderdanen bitter over zijn eindeloze oorlogen, zijn geheime politie en over de onverslagen en tirannieke bojaren. Zijn eigen ministers begonnen twijfels over zijn beleid te uiten. Ten slotte had hij er genoeg van. In 1564 had hij tijdelijk afstand gedaan van de troon om zijn onderdanen te dwingen hem weer tot de macht te roepen. Nu voerde hij die strategie een stap verder en trad af.

Ivan verhief een van zijn generaals, Simeon Bekbulatovitsj, in zijn plaats op de troon. Maar al had Simeon zich kort daarvoor bekeerd tot het

christendom, hij was van geboorte Tataar en zijn troonsbestijging was een belediging voor Ivans onderdanen, want de Russen keken neer op de Tataren, die ze beschouwden als inferieure heidenen. Niettemin beval Ivan dat alle Russen, inclusief de bojaren, trouw moesten zweren aan hun nieuwe heerser. En terwijl Simeon zich installeerde in het Kremlin, betrok Ivan een eenvoudig huisje aan de rand van Moskou, vanwaar hij soms een bezoek bracht aan het paleis, boog voor de troon, zich schaarde bij de andere bojaren en nederig om gunsten vroeg van Simeon.

In de loop van de tijd werd het duidelijk dat Simeon een soort dubbelganger werd van de tsaar. Hij kleedde zich als Ivan, deed als Ivan, maar hij had geen werkelijke macht, omdat niemand hem echt gehoorzaamde. De bojaren aan het hof die oud genoeg waren om zich te herinneren hoe ze Ivan geplaagd hadden toen hij een jongen was door hem op de troon te hijsen, zagen het verband: ze hadden Ivan laten voelen dat hij een zwakke troonpretendent was, en nu hield hij hen een spiegel voor door een eigen zwakke kandidaat op de troon te plaatsen.

Twee jaar lang hield Ivan het Russische volk de spiegel van Simeon voor. De spiegel zei: jullie geklaag en ongehoorzaamheid hebben mij gemaakt tot een tsaar zonder macht, en nu kaats ik het beeld van een tsaar zonder echte macht naar jullie terug. Jullie hebben mij zonder respect behandeld, en nu doe ik hetzelfde met jullie en maak van Rusland de risee van de wereld. In 1577 smeekten de gekastijde bojaren Ivan nogmaals, in naam van het Russische volk, de troon weer te bezetten. Hetgeen hij deed. Tot zijn dood in 1584 bleef hij tsaar en de complotten, het gekanker en het beter-weten-achteraf, het verdween allemaal tegelijk met Simeon.

Uitleg

In 1564 had Ivan, toen hij dreigde met aftreden, de absolute macht gekregen. Maar die macht was langzaam afgebrokkeld omdat alle maatschappelijke sectoren – de bojaren, de kerk, de regering – dongen naar meer zeggenschap. Het land was uitgeput door buitenlandse oorlogen, het interne gekrakeel was toegenomen en Ivans pogingen om er iets aan te doen waren met hoon begroet. Rusland was een rumoerige klas geworden met leerlingen

die de meester openlijk uitlachten. Als hij zijn stem verhief of zich beklaagde, werd het verzet alleen maar groter. Hij moest ze een lesje geven, een koekje van eigen deeg. Simeon Bekbulatovitsj was de spiegel die hij daarvoor gebruikte.

Na twee jaar waarin de troon een voorwerp van spot en verachting was geweest, had het Russische volk zijn les geleerd. Ze wilden hun tsaar terug en waren bereid hem alle waardigheid en respect te verlenen die ze zijn positie altijd verschuldigd waren geweest. Gedurende de rest van zijn bewind konden Rusland en Ivan het uitstekend met elkaar vinden.

Van belang is dit: mensen zitten opgesloten in hun eigen ervaringen. Als u klaagt dat ze ongevoelig zijn voor het een of ander, wekken ze misschien de indruk dat ze u begrijpen, maar van binnen raakt het hen niet en hun verzet groeit. Het doel van de macht is altijd de weerstand van de mensen te verminderen. Daar hebt u trucs voor nodig en een van die trucs is hun een lesje leren.

In plaats van verbaal uit te pakken, houdt u de mensen dan een spiegel van hun gedrag voor. Op die manier stelt u hen voor de keuze: ze kunnen u negeren of ze moeten bij zichzelf te rade gaan. En ook als ze u negeren, hebt u een zaadje in hun onbewuste geplant dat ooit wortel zal schieten. Wanneer u hen weerspiegelt, moet u trouwens niet bang zijn een snufje karikatuur en overdrijving toe te voegen, zoals Ivan deed door een Tataar op de troon te zetten: juist dat beetje zout in de pap zal hun de ogen openen en hen doen inzien hoe dwaas ze gehandeld hebben.

Casus 5

Dr. Milton H. Erickson, een pionier van de strategische psychotherapie, hielp zijn patiënten vaak effectief maar indirect door een soort spiegeleffect te creëren. Met behulp van een analogie liet hij de patiënten zelf de waarheid ontdekken en omzeilde zo hun weerstand tegen verandering. Als Erickson bijvoorbeeld echtparen behandelde voor hun seksuele problemen, merkte hij vaak dat de traditionele psychotherapeutische aanpak van directe confrontatie en het verwoorden van het probleem de weerstand van de echtelieden eerder vergrootte en hun geschillen aanscherpte. In plaats

daarvan leidde hij het gesprek met man en vrouw naar een ander, vaak heel banaal onderwerp, en probeerde dan een analogie te vinden voor het seksuele conflict.

Bij een van die therapieën besprak een echtpaar op de eerste sessie zijn eetgewoonten, vooral bij het avondmaal. De vrouw hield van een rustige, ontspannen gang van zaken – een drankje vooraf, een hors-d'oeuvre en dan een bescheiden hoofdgerecht, alles in een beschaafd, langzaam tempo. Dit zat de man dwars – hij wilde snel even eten en meteen aan het hoofdgerecht beginnen, dat hem niet groot genoeg kon zijn. Toen ze hierover verder spraken, begon het het echtpaar te dagen dat hier een analogie lag voor hun bedproblemen. Op het moment dat dit verband hun ging dagen, veranderde Erickson echter van onderwerp; hij vermeed angstvallig een gesprek over het echte probleem.

Het echtpaar dacht dat Erickson hen eerst wat beter wilde leren kennen en in het volgende gesprek het probleem direct zou behandelen. Maar aan het eind van deze eerste sessie gaf Erickson ze de opdracht om over een paar dagen een diner te organiseren dat aan beider verlangens tegemoet zou komen: de vrouw zou een rustige ontspannen maaltijd krijgen, inclusief het samenzijn vooraf, en voor de man zouden er de grote porties zijn waar hij dol op was. Zonder te beseffen dat ze met zachte hand geleid werden door hun therapeut, liep het paar het spiegelbeeld van hun probleem binnen, en in die spiegel zouden ze zelf een oplossing vinden voor hun problemen en de avond besluiten zoals hij hoopte dat ze dat zouden doen: door in bed de verbeterde gang van zaken aan tafel te spiegelen.

Bij het behandelen van ernstiger problemen, zoals de door hem of haar zelf geconstrueerde, spiegelbeeldige fantasiewereld van de schizofreen, probeerde Erickson altijd de spiegel binnen te gaan, en van daaruit te werken. Hij behandelde een keer een opgenomen patiënt die dacht dat hij Jezus Christus was en zich in lakens hulde, in vage parabels sprak en staf en patiënten onafgebroken aanspoorde zich te bekeren tot het christendom. Therapie noch medicijnen leken enig effect te hebben, totdat Erickson op een dag op de jongeman toestapte en zei: 'Ik begrijp dat u ervaring hebt als timmerman.' De patiënt moest dit wel beamen, hij was immers Christus, en

Erickson zette hem meteen aan het werk en liet hem boekenkasten en andere nuttige dingen maken; zijn Jezus-kledij mocht hij aanhouden. In de loop van de weken dat de patiënt aan deze projecten bezig was, werd hij steeds meer in beslag genomen door zijn werk en steeds minder door de Jezus-fantasieën. Toen het timmerwerk de overhand had gekregen, vond er een psychische verschuiving plaats: de religieuze fantasieën bleven, maar verloren hun scherpte en raakten op de achtergrond, waardoor de man weer in de maatschappij kon functioneren.

Uitleg

Communicatie is afhankelijk van metaforen en symbolen, die immers de basis van de taal vormen. Een metafoor weerspiegelt het concrete, het echte, en is daarvan vaak een helderder en diepgaander uitdrukking dan een letterlijke beschrijving. Als u te maken hebt met de onhandelbare koppigheid van andere mensen, roept directe communicatie vaak alleen maar meer weerstand op.

Het duidelijkst is dit het geval als u klaagt over andermans gedrag, speciaal op gevoelige terreinen als hun manier van vrijen. U krijgt een veel duurzamer verandering wanneer u, net als Erickson, een analogie construeert, een symbolische spiegelsituatie, en de ander daardoorheen leidt. Zoals Christus zelf al besefte, is het spreken in parabels vaak de beste manier om mensen iets bij te brengen, want het stelt hen in staat de waarheid zelf te ontdekken.

Wanneer u te maken hebt met mensen die verdwaald zijn in de spiegelingen van fantasiewerelden – en die vindt u ook in hordes buiten psychiatrische ziekenhuizen – probeer hen dan nooit de werkelijkheid in te duwen door hun spiegels te verbrijzelen. Ga daarentegen hun wereld binnen en werk van daaruit, onder hun regels, en probeer hen met zachte hand de spiegelhal uit te leiden waarin ze verdoold zijn.

Casus 6

Takeno Sho-o, de grote Japanse meester uit de zestiende eeuw van de theeceremonie, kwam eens langs een huis waar een jongeman de bloemen

bij de toegangspoort water gaf. Twee dingen troffen Sho-o: allereerst de gracieuze manier waarop de man zijn taak uitvoerde, en vervolgens de verbluffend mooie hertshooibloesems in de tuin. Hij bleef staan en stelde zich voor aan de man die Sen no Rikyu heette. Sho-o had graag even willen blijven maar hij had een afspraak en moest zich haasten. Voor hij vertrok nodigde Rikyu hem uit de volgende morgen thee te komen drinken. Sho-o accepteerde graag.

Toen Sho-o de volgende dag de tuinpoort opende, zag hij tot zijn ontzetting dat er geen enkele hertshooi meer overeind stond. Hij was vooral gekomen om de bloesems te bewonderen, iets waar hij de vorige dag geen tijd voor had gehad; nu maakte hij, teleurgesteld, al aanstalten om weer weg te gaan, maar bij de poort stond hij stil en besloot de theekamervan Sen no Rikyu binnen te gaan. Daar bleef hij onmiddellijk verbijsterd staan: voor hem hing een vaas van het plafond en in die vaas stond één enkele hertshooi, de mooiste uit de tuin. Op de een of andere manier had Sen no Rikyu de gedachten van zijn gast gelezen en met een welsprekend gebaar duidelijk gemaakt dat gast en gastheer deze dag volmaakt in harmonie zouden zijn.

Sen no Rikyu werd in de loop van de jaren de beroemdste theemeester van zijn tijd en hij onderscheidde zich door zijn ongewone vermogen in harmonie te geraken met de gedachten van zijn gasten en één stap vooruit te denken en hen te winnen door zich aan te passen aan hun smaak.

Op een dag werd Rikyu op de thee gevraagd door Yamashina Hechigwan, een bewonderaar van het theeceremonieel maar ook een man met een levendig gevoel voor humor. Toen Rikyu bij het huis van Hechigwan kwam, was de tuinpoort gesloten en dus deed hij die open en ging op zoek naar de gastheer. Binnen de poort had iemand eerst een greppel gegraven en die vervolgens zorgvuldig met een zeildoek en aarde bedekt. Hij begreep dat Hechigwan een grap wilde uithalen, liep welwillend in de greppel en besmeurde zo zijn kleren met modder.

Hechigwan kwam zogenaamd geschrokken naar buiten gerend en bracht Rikyu snel naar een bad, dat om (on)begrijpelijke redenen al klaarstond. Na het bad voegde Rikyu zich bij Hechigwan voor de

theeceremonie, waar zij beiden intens van genoten, samen lachend om het ongeval. Later vertelde Sen no Rikyu aan een vriend dat hij van tevoren Hechigwan door had gehad, ‘maar omdat je je altijd moet schikken in de wensen van je gastheer, viel ik met opzet in het gat om ervoor te zorgen dat de afspraak een succes werd. Het gaat er absoluut niet om dat je kruiperig inschikkelijk moet zijn, maar als gast en gastheer niet in harmonie zijn, is er geen sprake van een theeceremonie.’ Hechigwan had eindeloos plezier in het beeld van de waardige Sen no Rikyu in de kuil, maar Rikyu had er op zijn beurt plezier in zich te schikken naar de wens van zijn gastheer en te zien hoe die zich amuseerde.

Uitleg

Sen no Rikyu was geen tovenaar of ziener – hij bestudeerde de mensen zorgvuldig, doorgrondde de verborgen wens die achter subtiele gebaren schuilging en realiseerde het beeld dat aan die wens beantwoordde. Sho-o repte met geen woord van zijn verrukking over de hertshooibloesems, maar Rikyu las die in zijn ogen. Als het spiegelen van iemands wensen betekende dat hij in een kuil moest vallen, dan moest dat maar. Rikyu’s kracht schuilde in de vaardige wijze waarop hij de spiegel van de Hoveling hanteerde, waardoor hij de indruk wekte dat hij anderen ongewoon goed wist te peilen.

Wie de spiegel van de Hoveling leert hanteren, zal grote macht verwerven. Bestudeer de blik van mensen, volg hun gebaren – betrouwbaarder barometers van pijn en plezier dan enig gesproken woord. Let op de details – de kleding, de keuze van vrienden, alledaagse gewoontes, achteloze opmerkingen – en onthoud ze, want zij onthullen verborgen en zelden vervulde verlangens. Zuig het allemaal op, ontdek wat onder de oppervlakte ligt en word dan de spiegel van hun onuitgesproken zelf. Dat is de sleutel van de macht: de ander heeft niet om je aandacht gevraagd, heeft niet gezegd hoe hij geniet van de leliën en als u het terugkaatst, wordt zijn plezier des te intenser omdat hij er niet om gevraagd heeft. Dit is van belang: de communicatie zonder woorden, het indirecte compliment, komen het krachtigst aan. Niemand is immuun voor de bekoring van de spiegel van de Hoveling.

Casus 7
Joseph ‘Yellow Kid’ Weil, een ware meesterzwendelaar, maakte in zijn briljantste zwendels gebruik van de spiegel van de Bedrieger. Zijn meest stoute staaltje was de heroprichting van een bank in Muncie, Indiana. Toen Weil op een goede dag las dat de Merchants Bank in Muncie was verhuisd, zag hij een kans die hij niet kon laten lopen.

Weil huurde het oorspronkelijke bankgebouw, compleet met de achtergelaten inrichting, waaronder kasloketten. Hij kocht geldzakken, liet er een verzonnen banknaam op drukken, vulde ze met pakkingringen en maakte er een imponerende uitstalling van achter de loketten, met erbij nepbundels bankbiljetten – echte biljetten met eronder op maat geknipte kranten. Als personeel en klanten huurde hij gokkers in, bookmakers, meisjes uit de plaatselijke bordelen en meer van dat slag mensen. Hij liet zelfs een plaatselijke boef voor veiligheidsman spelen.

Weil gaf zich uit voor makelaar voor een aandelenuitgifte van de bank en stroopte de omgeving af, op zoek naar de rijke sukkels als potentiële prooi. Zo iemand nam hij dan mee naar de bank en vroeg de president-directeur te spreken. Een ‘bankemployé’ zei dan dat ze even moesten wachten, wat de opzet alleen maar echter maakte: u moet altijd wachten als u een bankpresident wilt spreken. En terwijl ze wachtten, bruiste de bank van activiteit, call-girls en broodgokkers in vermomming zwermden in en uit, stortten geld, namen contanten op en knikten naar de zogenaamde bewakingsman. In slaap gesust door dit volmaakte duplicaat van de werkelijkheid, stortte het slachtoffer dan onbekommerd zijn vijftigduizend dollar in de zogenaamde bank.

In de loop der jaren haalde Weil hetzelfde uit met een opgeheven jachtclub, een geliquideerd makelaarskantoor, een verhuisde projectontwikkelaar en een volmaakt realistisch casino.

Uitleg
Het spiegelen van de werkelijkheid biedt immense mogelijkheden voor bedrog. Het juiste uniform, het volmaakte accent, welgekozen rekwisieten – en het bedrog kan niet ontcijferd worden omdat het ingebed ligt in echtheid.

Mensen hebben een intens verlangen, een ware behoefte om te geloven en het is altijd hun eerste reflex om een goed gebouwde façade te vertrouwen, aan te zien voor de werkelijkheid. We kunnen tenslotte niet voortdurend alles wat we zien in twijfel trekken, dat is niet vol te houden. We zijn gewoon uiterlijkheden te accepteren en die goedgelovigheid is te gebruiken.

In dit spel is het eerste moment van het grootste belang. Als de eerste blik op het spiegelbeeld geen achterdocht wekt bij het slachtoffer, zal hij ook in het vervolg zijn twijfels onderdrukken. Is hij eenmaal over de drempel van uw spiegelpaleis, dan is hij niet meer in staat vals van echt te onderscheiden en wordt het steeds makkelijker hem te bedriegen. Van belang is dit: bestudeer zorgvuldig de uiterlijke verschijningsvormen van de wereld en leer die te weerspiegelen in uw manier van doen, uw gewoontes, uw kleding. Net als een vleesetende plant zult u er voor nietsvermoedende insecten net zo uitzien als de andere planten in de wei.

Symbool: het schild van Perseus, gepolijst tot een spiegel. Medusa kan u niet zien, ze ziet alleen haar *afschuwelijke* spiegelbeeld. Achter zo'n spiegel kunt u doen wat u wilt, bedriegen, bespotten, treiteren. Met één klap slaat u de nietsvermoedende Medusa het hoofd af.

Jurisprudentie: Een militaire operatie dient op bedrieglijke wijze overeen te stemmen met de plannen van de vijand [...] zorg ervoor dat je hem dan steeds net een stap voor bent. Handhaaf de discipline en pas je aan aan de vijand... Wees dan eerst als een maagd, zodat de vijand zijn deur opent; en vervolgens een loslopend konijn zodat de vijand je niet kan verjagen. (Sun Zi, vijfde eeuw v.C.)

WAARSCHUWING: WEES VOORZICHTIG MET GESPIEGELDE SITUATIES

Er schuilen grote mogelijkheden in spiegels, maar ook gevaarlijke klippen, waaronder de gespiegelde situatie: een situatie die een getrouwe afspiegeling lijkt van een vorige, vooral in stijl en oppervlakkig voorkomen. U kunt

gemakkelijk in zo'n situatie terechtkomen zonder die helemaal te doorzien, terwijl de mensen om u heen haar wel doorgronden, zodat zij wat er gebeurt en wat u doet kunnen vergelijken met wat er eerder gebeurde. Meestal pakt dat uit in uw nadeel en lijkt u zwakker dan degene die uw positie eerder vervulde, of de onplezierige associaties met uw voorganger stralen op u af.

In 1864 verhuisde Richard Wagner naar München op verzoek van Ludwig II, ook bekend als de Zwanenkoning en als de Dwaze Koning van Beieren. Ludwig was Wagners grootste bewonderaar en gulste mecenas. Met zijn krachtige steun joeg hij Wagner het hoofd op hol: als hij zich eenmaal bij zijn beschermheer in München had gevestigd, zou hij kunnen doen en laten wat hij wilde.

Wagner betrok een weelderig huis dat de koning uiteindelijk voor hem kocht. Dit huis lag op een steenworp afstand van de vroegere woning van Lola Montez, de befaamde courtisane die Ludwigs grootvader in een zo netelige positie had gebracht dat hij moest aftreden. Toen men hem waarschuwde dat hij besmet zou kunnen worden door deze associatie, haalde Wagner spottend zijn schouders op. 'Ik ben geen Lola Montez,' zei hij. Maar algauw begonnen de burgers van München aanstoot te nemen aan de gunsten en het geld waaronder Wagner bedolven werd en noemden hem 'de tweede Lola', of 'Lolotte'. Onbewust trad hij in het voetspoor van Lola: smeet met geld, liet zich in met zaken buiten de muziek, bemoeide zich zelfs met de politiek en adviseerde de koning in ministersbenoemingen. Tegelijk leek de intense genegenheid van Ludwig voor Wagner een koning onwaardig – net als de liefde van zijn grootvader voor Lola Montez.

Ten slotte schreef een van zijn ministers een brief aan Ludwig: 'Uwe majesteit staat nu op een beslissende tweesprong: u moet kiezen tussen de liefde en het respect van uw trouwe volk en de "vriendschap" van Richard Wagner.' In december 1865 vroeg Ludwig zijn vriend beleefd te vertrekken en nooit meer terug te komen. Wagner had in zijn onschuld de plaats van Lola Montez in het spiegelbeeld ingenomen. Vanaf dat moment herinnerde alles wat hij deed de Beieren onontkoombaar aan die afschrikwekkende vrouw en hij kon daar niets tegen doen.

Mijd dat soort associatieve effecten als de pest. In een gespiegelde situatie hebt u weinig of geen controle over de weerkaatsingen en herinneringen die aan u gekoppeld worden, en elke situatie waarover u geen controle hebt is gevaarlijk. Zelfs als de persoon of de gebeurtenis in kwestie positieve associaties oproept, zult u te lijden hebben van het feit dat u er niet aan kunt voldoen, want het verleden lijkt altijd groter dan het heden. Als u ooit merkt dat mensen u associëren met een persoon of een gebeurtenis uit het verleden, doe dan alles wat u kunt om u los te maken van die herinnering en om het spiegelbeeld te verbrijzelen.

WET
45

PREDIK DE NOODZAAK TOT VERANDERING, MAAR HERVORM NIET TE VEEL INEENS

UITSPRAAK

Op abstract niveau begrijpt iedereen doorgaans wel de noodzaak tot verandering, maar als het erop aankomt is de mens een gewoontedier. Te veel vernieuwing is traumatisch en zal tot opstandigheid leiden. Als u pas een machtspositie bekleedt of een buitenstaander bent die een machtsbasis probeert te leggen, doe dan alsof u de oude manier om de dingen te doen respecteert. Als verandering noodzakelijk is, doe die dan voorkomen als een gematigde verbetering ten opzichte van vroeger.

OVERTREDING VAN DE WET

In het begin van de jaren twintig van de zestiende eeuw besloot koning Hendrik VIII te scheiden van zijn vrouw, Catharina van Aragon, omdat ze hem geen zoon had geschonken en omdat hij verliefd was geworden op de jonge, knappe Anna Boleyn. De paus, Clemens VII, verzette zich tegen de scheiding en dreigde de koning te excommuniceren. Hendriks machtigste minister, kardinaal Wolsey, vond een scheiding eveneens niet nodig – en zijn halfslachtige steun aan de koning kostte hem zijn positie en korte tijd later zijn leven.

Eén lid van Hendriks kabinet, Thomas Cromwell, steunde hem niet alleen in zijn streven naar een scheiding, maar had ook een idee om het zover te krijgen: een complete breuk met het verleden. Hij overtuigde de koning ervan dat hij, door de banden met Rome te verbreken en zichzelf uit te roepen tot hoofd van een nieuwe Engelse Kerk, van Catharina kon scheiden en met Anna trouwen. Tegen 1531 zag Hendrik dit als de enige oplossing. Om Cromwell voor zijn eenvoudige maar briljante idee te belonen, verhief hij deze zoon van een smid tot koninklijk raadsheer.

WAAR KERSTMIS VANDAAN KOMT

Het vieren van de jaarwisseling is een oude gewoonte. De Romeinen vierden tussen 17 en 23 december de saturnalia, het feest van Saturnus, de god van de oogst. Het was het vrolijkste feest van het jaar. Alle arbeid en handel werden stilgelegd en de straten waren vol mensen en er heerste een carnavaleske sfeer. Slaven werden tijdelijk vrijgelaten en de huizen werden versierd met lauriertakken. Men bezocht elkaar, nam geschenken mee zoals waskaarsen en kleipoppetjes.

Lang vóór de geboorte van Christus vierden de joden een acht dagen durend Lichtfeest [in hetzelfde jaargetijde] en men neemt aan dat de Germaanse volkeren niet alleen op midzomerdag een groot feest hielden, maar ook bij de winterzonnewende, waarbij ze de wedergeboorte van de zon vierden en de grote vruchtbaarheidsgoden Wodan, Freija, Donar en Freir eerden. Zelfs nadat keizer Constantijn I (306–337 n.C.) het christendom tot Romes officiële keizerlijke godsdienst had uitgeroepen, kon de verering van licht en vruchtbaarheid als belangrijk onderdeel van de voorchristelijke midwinterfeesten niet volledig worden onderdrukt. In het jaar 274 had de Romeinse keizer Aurelianus (270–275) een officiële cultus gesticht voor de zonnegod Mithras en diens verjaardag, 25 december, tot nationale feestdag uitgeroepen. De cultus van Mithras, de Syrische god van het licht, had zich van Perzië via Klein-Azië naar Griekenland, Rome en zelfs de Germaanse landen en Brittannië verspreid. Talloze ruïnes van zijn tempels getuigen nog altijd van het grote aanzien dat deze god vooral onder de Romeinse legioenen genoot als brenger van vruchtbaarheid, vrede en overwinning. Het was dan ook een slimme zet toen de christelijke Kerk in 354

onder paus Liberius (352–366) de geboortedag van Mithras inlijfde en 25 december uitriep tot de geboortedag van Jezus Christus.

ANNE-SUSANNE RISCHKE, *Neue Zürcher Zeitung*, 25 DECEMBER 1983

In 1534 was Cromwell benoemd tot secretaris van de koning en was als de macht achter de troon de machtigste man van Engeland geworden. Voor hem ging de breuk met Rome echter verder dan de bevrediging van 's konings vleselijke lusten: hij streefde naar een nieuwe protestantse orde in Engeland, waar de macht van de katholieke Kerk zou zijn gebroken en haar onmetelijke rijkdommen in handen van de koning en de regering zouden komen. In datzelfde jaar nam hij het initiatief tot een complete inventarisatie van de Engelse kerken en kloosters. Het bleek dat de kerkschatten en geldsommen die de kerken in de loop der eeuwen hadden vergaard veel waardevoller waren dat hij had vermoed; zijn spionnen en agenten keerden terug met verbazingwekkende getallen.

Om zijn plannen te rechtvaardigen bracht Cromwell verhalen over de corruptie in de Engelse kloosters in omloop, over hun machtsmisbruik, over hun uitbuiting van de mensen die ze geacht werden te dienen. Nadat hij de steun van het parlement had gekregen om de kloosters op te heffen, begon hij hun bezittingen te confisqueren en ze een voor een met de grond gelijk te maken. Terzelfder tijd begon hij het protestantisme verplicht te stellen, introduceerde hervormingen in de godsdienstige rituelen en strafte degenen die vasthielden aan het katholicisme en die vanaf nu ketters werden genoemd. Van de ene dag op de ander was Engeland overgegaan op een nieuwe, officiële religie.

Een schrikbewind daalde neer over het land. Sommigen waren gebukt gegaan onder de katholieke Kerk, die vóór de hervormingen enorm machtig was geweest, maar de meeste Britten hadden een sterke band met het katholicisme en zijn troostrijke rituelen. Ze keken vol afgrijzen toe hoe kerken werden verwoest, beelden van Maria en de heiligen in stukken werden geslagen, gebrandschilderde ramen werden ingegooid en kerkschatten in beslag werden genomen. Nu de kloosters, die de armen hadden bijgestaan, plotseling verdwenen waren, werden de straten

overstroomd door bedelaars, wier gelederen nog werden versterkt door voormalige monniken. Bij dit alles hief Cromwell hoge belastingen om zijn kerkelijke hervormingen te financieren.

In 1535 dreigden grote opstanden in het noorden van Engeland Hendrik van zijn troon te stoten. Een jaar later had hij de rebellie onderdrukt, maar begon hij ook de kosten van Cromwells hervormingen te merken. De koning had zelf nooit zover willen gaan – hij had alleen maar willen scheiden. Nu was het Cromwells beurt om ongemakkelijk toe te kijken hoe de koning zijn hervormingen geleidelijk terugdraaide en de katholieke sacramenten en andere riten die Cromwell illegaal had verklaard in ere herstelde.

Voelend dat hij in ongenade dreigde te vallen besloot Cromwell in 1540 Hendriks gunst in één klap te herwinnen: hij zou de koning een nieuwe gemalin bezorgen. Hendriks derde vrouw, Jane Seymour, was enkele jaren tevoren gestorven en hij smachtte naar een nieuwe, jonge koningin. Het was Cromwell die er een voor hem vond: Anna van Kleef, een Duitse prinses en, het allerbelangrijkst voor Cromwell, protestante. In opdracht van Cromwell maakte de schilder Holbein een vleiend portret van Anna; toen Hendrik het zag, werd hij verliefd en stemde in met een huwelijk. Cromwell scheen weer in de gunst te staan.

Helaas echter was Holbeins portret uitermate geflatteerd en toen de koning de prinses ten slotte ontmoette, behaagde ze hem allerminst. Zijn woede op Cromwell – eerst vanwege de onzalige hervormingen, nu omdat hij hem had opgezadeld met een onaantrekkelijke en protestantse echtgenote – was niet langer te bedwingen. In juni van dat jaar werd Cromwell gearresteerd, ervan beschuldigd een protestantse extremist en ketter te zijn en naar de Tower gezonden. Zes weken later werd hij ten overstaan van een grote, geestdriftige menigte door de beul onthoofd.

Uitleg

Thomas Cromwell had een eenvoudig idee: hij wilde de macht en de rijkdom van de Kerk breken en de basis leggen voor het protestantisme in Engeland. En hij wilde dit in meedogenloos korte tijd bereiken. Hij wist dat zijn snelle

hervormingen verdriet en wrok zouden veroorzaken, maar dacht dat die gevoelens na enkele jaren vervaagd zouden zijn. Belangrijker nog was dat hij, door zich met de veranderingen te vereenzelvigen, de leider van de nieuwe orde zou worden en de koning van zich afhankelijk zou maken. Maar zijn strategie leverde problemen op: als een te hard tegen de band gestoten biljartbal hadden zijn hervormingen effecten en carambolages tot gevolg die hij niet had beoogd en niet in de hand had.

Degene die het initiatief neemt tot ingrijpende hervormingen wordt vaak de zondebok voor allerlei ontevredenen, en de reactie op zijn hervormingen kunnen hem uiteindelijk verzwelgen, want veranderingen, zelfs ten goede, maken de mens van streek. Omdat de wereld vol onzekerheid en dreiging is en altijd is geweest, klampen we ons vast aan vertrouwde gezichten en creëren gewoonten en rituelen om de wereld comfortabeler te maken. Verandering kan, op abstract niveau, prettig en soms zelfs begerenswaardig zijn, maar een overdosis wekt angsten die onder het oppervlak woelen en gisten en uiteindelijk tot uitbarsting komen.

Onderschat nooit de verborgen behoudzucht van uw omgeving. Ze is machtig en diepgeworteld. Laat uw verstand nooit verduisteren door de verleidelijke charme van een idee; zoals u mensen niet kunt dwingen de wereld op uw manier te zien, kunt u hen ook niet met pijnlijke veranderingen de toekomst opleggen. Ze zullen in opstand komen. Als hervormingen noodzakelijk zijn, anticipeer dan op de reactie ertegen en zoek manieren om de verandering te verhullen en de pil te vergulden.

NALEVING VAN DE WET

Als jong communist in de jaren twintig begreep Mao Zedong beter dan al zijn collega's de ongelooflijk kleine kans op een communistische overwinning in China. Met het geringe aantal beperkte middelen, het gebrek aan militaire ervaring en het kleine wapenarsenaal mocht de Partij niet op succes hopen, tenzij ze China's immense boerenbevolking voor zich won. Maar wie ter wereld was conservatiever, dieper geworteld in de traditie, dan de Chinese boerenstand? De oudste beschaving terwereld had een

geschiedenis die nooit haar macht zou laten verslappen, hoe gewelddadig de revolutie ook mocht zijn. De ideeën van Confucius leefden in die tijd nog evenzeer als in de zesde eeuw v.C., toen de filosoof leefde. Zouden de boeren, ondanks het huidige onderdrukkende systeem, ooit de diepgewortelde waarden van het verleden ruilen voor de grote onbekende die het communisme was?

De oplossing die Mao zag, vergde een eenvoudige vorm van misleiding: kleed de revolutie in de kleren van het verleden, maak haar geruststellend en legitiem in de ogen van het volk. Een van Mao's favoriete boeken was de populaire middeleeuwse Chinese roman *Het watermerk*, over de avonturen van een Chinese Robin Hood en zijn roversbende die strijden tegen een corrupte, boosaardige vorst. In het China van die tijd waren familiebanden belangrijker dan alle andere, want de confuciaanse hiërarchie van vader en oudste zoon was onwrikbaar, maar *Het watermerk* predikte een hogere waarde – de broederschapsbanden van de roversbende, de adel van de zaak die mensen buiten bloedverwantschap om verenigt. De roman vond grote emotionele weerklank onder het Chinese volk, dat een zwak heeft voor de underdog. Daarom stelde Mao zijn revolutionaire leger telkens weer voor als een verlengde van de roversbende in *Het watermerk* en vergeleek hij zijn strijd met het tijdloze conflict tussen de onderdrukte boerenstand en een slechte keizer. Hij deed het voorkomen alsof het verleden de communistische zaak in zich borg en legitimeerde; de boeren konden zich verlaten op een groep met zulke wortels in het verleden en die zelfs steunen.

Zelfs toen de Partij aan de macht kwam, bleef Mao haar associëren met het verleden. Hij presenteerde zich aan de massa niet als een Chinese Lenin, maar als een moderne Zhuko Liang, de strateeg uit de derde eeuw die een belangrijke rol speelt in de populaire historische roman *De roman van de Drie Koninkrijken*. Liang was meer dan een groot bevelhebber – hij was dichter, filosoof en een man van strenge morele rechtschapenheid. Dus presenteerde Mao zich als een dichter-krijger zoals Liang, een man die strategie combineerde met filosofie, en een nieuwe ethiek predikte. Hij deed zich voor als een held in de grote Chinese traditie van krijgers-staatslieden.

Weldra verwees alles in Mao’s toespraken en geschriften naar een vroegere periode in de Chinese geschiedenis. Hij riep bijvoorbeeld de grote keizer Qin in herinnering, die het land in de derde eeuw v.C. had verenigd. Qin had de werken van Confucius laten verbranden, de bouw van de Chinese Muur geconsolideerd en voltooid en China zijn naam gegeven. Net als Qin had ook Mao het land verenigd en stoutmoedige hervormingen van een onderdrukkend verleden nagestreefd. Qin was altijd gezien als een gewelddadige dictator die kort had geregeerd; het briljante van Mao’s strategie was dat hij dit omkeerde, Qin opnieuw interpreteerde, diens bewind in de ogen van de huidige Chinezen rechtvaardigde en hem gebruikte om het geweld van de nieuwe orde te rechtvaardigen die Mao zelf vestigde.

Na de mislukte Culturele Revolutie, eind jaren ‘60, ontbrandde er een machtsstrijd binnen de Communistische Partij, waarin Lin Biao, eens een goede vriend, Mao’s belangrijkste vijand was. Om de massa het verschil tussen zijn filosofie en die van Lin duidelijk te maken, maakte Mao opnieuw gebruik van het verleden: hij schilderde zijn tegenstander af als een aanhanger van Confucius, een filosoof die Lin inderdaad voortdurend aanhaalde. En Confucius symboliseerde het conservatisme van het verleden. Mao zelf daarentegen vereenzelvigde zich met de oude wijsgerige stroming die bekendstond als het legalisme, geïllustreerd door de geschriften van Han Fei Zi. De legalisten verfoeiden de confuciaanse ethiek; ze geloofden in de noodzaak van geweld om een nieuwe orde te scheppen. Ze aanbaden macht. Om zichzelf gewicht te geven in de strijd ontketende Mao een landelijke propagandacampagne tegen Confucius en gebruikte de kwestie van confucianisme versus legalisme om de jongeren op te zwepen tot een soort koortsachtige revolte tegen de oudere generatie. Deze grootse context verhulde een uiterst banale machtsstrijd en opnieuw wist Mao de massa voor zich te winnen en over zijn vijanden te zegevieren.

Uitleg

Geen enkel volk had een sterkere band met het verleden dan het Chinese. Geconfronteerd met dit enorme obstakel voor hervormingen ontwierp Mao

een eenvoudige strategie: in plaats van het verleden te bestrijden, wendde hij het aan tot zijn voordeel: hij associeerde zijn radicale communisten met de geromantiseerde figuren uit de Chinese geschiedenis. Door het verhaal van de Oorlog van de Drie Koninkrijken te verweven met de strijd tussen de Verenigde Staten, de Sovjet-Unie en China schilderde hij zichzelf af als Zhuko Liang. Net als de keizers juichte hij de persoonsverheerlijking door de massa toe, omdat hij begreep dat de Chinezen niet buiten een of andere te bewonderen vaderfiguur konden. En na de enorme blunder van de Grote Sprong Voorwaarts, waarmee hij de modernisering van het land trachtte te forceren en jammerlijk faalde, maakte hij zo'n fout niet nogmaals; radicale veranderingen moesten van toen af worden gekleed in de vertrouwde kleren van het verleden.

De les is simpel: het verleden is machtig. Wat vroeger is gebeurd, lijkt grootser; gewoonte en geschiedenis verlenen elke daad gewicht. Gebruik dit in uw voordeel. Wanneer u het vertrouwde vernietigt, creëert u een leegte of vacuüm; men is bang voor de chaos die zal toestromen om dit vacuüm te vullen. U moet koste wat het kost vermijden dat u dergelijke angsten oproept. Leen het gewicht en de legitimiteit van het verleden, hoe ver weg ook, om een geruststellende en vertrouwde persoonlijkheid te scheppen. Dit zal uw daden romantische associaties verlenen, uw persoonlijkheid versterken en de aard van de veranderingen die u nastreeft verhullen.

Men dient te bedenken dat niets moeilijker uitvoerbaar is, noch onzekerder van succes, noch riskanter om te hanteren dan het initiëren van een nieuwe orde.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469–1527

MACHTSMIDDELEN

De menselijke psyche kent vele dualiteiten. Een daarvan is dat, zelfs hoewel mensen de noodzaak tot verandering inzien en weten hoe belangrijk het voor instellingen en individuen is dat ze bij tijd en wijle worden vernieuwd, ze tevens geïrriteerd en van streek raken door veranderingen die hen persoonlijk raken. Ze weten dat verandering noodzakelijk is en dat

vernieuwing verveling tegengaat, maar diep in hun hart klampen ze zich vast aan het verleden. Ze willen wel verandering op abstract niveau of oppervlakkige verandering, maar een verandering die fundamentele gewoonten en routines op hun kop zet vinden ze uitermate verontrustend.

Op elke revolutie is altijd een krachtige reactie gevolgd doordat het vacuüm dat ze veroorzaakt te verwarrend is voor de mens, die zo’n vacuüm onbewust associeert met dood en chaos. De kans op verandering en vernieuwing verleidt mensen ertoe zich achter de revolutie te scharen, maar als het eerste enthousiasme wegebt, wat onherroepelijk gebeurt, blijven ze achter met een zekere leegte. Hunkerend naar het verleden maken ze een opening om ernaar terug te kruipen.

Volgens Machiavelli kan de profeet die verandering predikt en brengt alleen overleven door naar de wapens te grijpen; wanneer de massa onvermijdelijk naar het verleden verlangt, moet hij bereid zijn geweld te gebruiken. Maar een gewapende profeet houdt het niet lang uit, tenzij hij ijlings een nieuwe reeks waarden en rituelen creëert om de oude te vervangen en de angst van degenen die verandering vrezen te sussen. Het is veel gemakkelijker, en minder bloederig, iets als bedrog te plegen. Predik verandering zoveel u wilt en voer uw veranderingen zelfs door, maar geef ze het geruststellende aanzien van oudere gebeurtenissen en tradities.

De Chinese keizer Wang Mang, die regeerde van 8 tot 23 n.C., kwam aan het bewind na een periode van enorme historische woelingen, toen het volk snakte naar orde, een orde die voor hen werd vertegenwoordigd door Confucius. Zo’n tweehonderd jaar tevoren echter had keizer Qin de werken van Confucius laten verbranden. Enkele jaren later deed het gerucht de ronde dat enkele teksten het op wonderbaarlijke wijze hadden overleefd, verborgen onder het huis van de geleerde. Die teksten zijn misschien niet authentiek geweest, maar ze gaven Wang zijn kans: hij liet ze eerst in beslag nemen en liet zijn schrijvers er toen passages in aanbrengen die de veranderingen die hij het land had opgelegd leken te ondersteunen. Toen hij de teksten vrijgaf, was het alsof Confucius Wangs hervormingen sanctioneerde en het volk voelde zich gerustgesteld en accepteerde ze gemakkelijker.

Begrijp: het feit dat het verleden dood en begraven is, geeft u de vrijheid om het opnieuw te interpreteren. Om uw zaak te steunen kunt u de feiten manipuleren. Het verleden is een tekst waaraan u gerust uw eigen regels kunt toevoegen.

Een eenvoudig gebaar zoals het gebruik van een oude titel of het handhaven van hetzelfde aantal voor een groep zal u een band met het verleden geven en u steunen met het gezag van de geschiedenis. Zoals Machiavelli zelf opmerkte gebruikten de Romeinen dit foefje toen ze hun monarchie in een republiek veranderden. Ze stelden weliswaar twee consuls aan in plaats van de koning, maar omdat de koning gediend werd door twaalf lictoren, handhaafden ze hetzelfde aantal voor de consuls. De koning had elk jaar persoonlijk een offer gebracht, een groots schouwspel dat het publiek in beroering bracht; de republiek handhaafde deze gewoonte, maar liet het offer brengen door een speciaal 'hoofd van de plechtigheid, die ze de *koning* van het offer noemden'. Deze en dergelijke gebaren stelden het volk gerust en weerhielden het ervan om de terugkeer van de monarchie te eisen.

Een andere strategie om verandering te vermommen is luidkeels en in het openbaar steun betuigen aan de oude waarden. Wek de indruk dat u ijvert voor de traditie en weinigen zullen opmerken hoe onconventioneel u in feite bent. Florence was tijdens de Renaissance een eeuwenoude republiek en stond argwanend tegenover iedereen die zijn tradities afwees. Cosimo de' Medici liep te koop met zijn enthousiaste steun aan de republiek, terwijl hij er in werkelijkheid alles aan deed om de stad onder zeggenschap van zijn rijke familie te brengen. Formeel handhaafden de De' Medici's de schijn van een republiek, in werkelijkheid maakten ze haar machteloos. Ze voerden stilletjes een radicale verandering door, intussen de schijn wekkend dat ze de traditie bewaarden.

De wetenschap maakt aanspraak op een zoektocht naar de waarheid, die haar, zou je zeggen, zou moeten beschermen tegen behoudzucht en irrationeel gedrag. Maar toen Charles Darwin zijn ideeën over de evolutie publiceerde, werd hij geconfronteerd met heftiger verzet van zijn collegawetenschappers dan van religieuze overheden. Zijn theorieën tartten te veel gevestigde ideeën. Jonas Salk liep tegen dezelfde muur op met zijn

radicale vernieuwingen op het gebied van de immunologie, evenals Max Planck met zijn revolutionaire veranderingen in de natuurkunde. Planck schreef later over de wetenschappelijke oppositie waarmee hij werd geconfronteerd: 'Een nieuwe wetenschappelijke waarheid overwint niet door haar opponenten te overtuigen en tot inkeer te brengen, maar eerder doordat haar opponenten ten slotte sterven en er een nieuwe generatie opgroeit die ermee vertrouwd is.'

De oplossing voor dit aangeboren conservatisme is het spel van de hoveling. Galileo Galilei deed dit aan het begin van zijn wetenschappelijke carrière; later zocht hij de confrontatie en boette ervoor. Bewijs dus lippendienst aan de traditie. Identificeer de elementen in uw revolutie die de schijn kunnen wekken dat ze voortbouwen op het verleden. Zeg de juiste dingen, loop te koop met uw conformisme en laat uw theorieën intussen hun radicale werk doen. Speel met uiterlijkheden en respecteer oude protocollen. Dit geldt op ieder gebied – de wetenschap niet uitgezonderd.

Tot slot: machtige mensen schenken aandacht aan de tijdgeest. Wanneer hun hervorming de tijd te ver vooruit is, zullen weinigen haar begrijpen en zal ze onrust baren en hopeloos verkeerd worden begrepen. De veranderingen die u doorvoert moeten minder vernieuwend lijken dan ze zijn. Engeland werd uiteindelijk een protestantse natie, zoals Cromwell wilde, maar het vergde meer dan een eeuw van geleidelijke evolutie.

Let op de tijdgeest. Als u in woelige tijden werkt kunt u macht verwerven door een terugkeer naar het verleden te prediken, naar genoeglijkheid, traditie en rituelen. Tijdens een periode van stagnatie daarentegen speelt u de kaart van hervorming en revolutie uit – maar kijk uit wat u teweegbrengt. Degenen die een revolutie voltooien, zijn zelden degenen die ermee begonnen. U zult niet slagen in dit gevaarlijke spel tenzij u bereid bent op de onvermijdelijke reactie te anticiperen door te spelen met uiterlijkheden en op het verleden voort te bouwen.

Symbool: de kat, een gewoontedier. Ze houdt van de warmte van het bekende. Verstoor haar routine, ontwricht haar omgeving en ze zal onhandelbaar en psychotisch worden. Paai haar door haar rituelen te

steunen. Als verandering noodzakelijk is, misleid haar dan door de geur van het verleden levend te houden: plaats vertrouwde voorwerpen op strategische punten.

Jurisprudentie: Hij die het bestuur van een staat wenst of poogt te hervormen en de hervormingen geaccepteerd wil zien, moet althans de schijn van de oude vormen bewaren, zodat het de mensen voorkomt alsof er geen verandering is geweest in de instellingen, hoewel ze in werkelijkheid volkomen verschillend zijn van de oude. De grote meerderheid van de mensheid is immers tevreden met uiterlijkheden, als waren ze realiteiten. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Het verleden is een lijk om naar eigen goeddunken te gebruiken. Als de gebeurtenissen in het recente verleden pijnlijk en hardvochtig waren, staat het gelijk aan zelfvernietiging wanneer u zich ermee associeert. Toen Napoleon aan de macht kwam, lag de Franse Revolutie nog vers in ieders geheugen. Als het hof dat hij stichtte enige gelijkenis had vertoond met het weelderige hof van Lodewijk XVI en Marie Antoinette, zouden zijn hovelingen voortdurend in angst hebben geleefd voor hun eigen hachje. In plaats daarvan vestigde Napoleon een hofhouding die opviel door soberheid en afwezigheid van praal. Het was het hof van een man die waardering had voor werken en militaire deugden. Deze nieuwe vorm leek toepasselijk en geruststellend.

Met andere woorden: schenk aandacht aan de tijd. Maar begrijp: als u een ingrijpende verandering ten opzichte van het verleden doorvoert, dient u koste wat het kost de schijn van een leegte of een vacuüm te vermijden of u zult angst oproepen. Zelfs een afschuwelijk recent verleden zal te prefereren lijken boven een lege ruimte. Vul die ruimte onmiddellijk met *nieuwe* rituelen en vormen. Troostend en vertrouwd als ze zijn zullen ze uw positie te midden van de massa veiligstellen.

Ten slotte: de kunsten, de mode en de technologie zijn, zou je denken, gebieden waarop macht ontstaat uit het veroorzaken van een radicale breuk met het verleden en door de illusie avant-garde te zijn. Zulk een strategie kan inderdaad tot veel macht leiden, maar kent vele risico's. Het is onvermijdelijk dat uw vernieuwingen door een ander ongedaan zullen worden gemaakt. U hebt weinig in de hand – een jonger, frisser persoon slaat opeens een nieuwe richting in, zodat uw stoutmoedige innovatie van gisteren vandaag al niet meer vermag te boeien. U speelt voortdurend tikkertje; uw macht is onzeker en van korte duur. U wilt macht die op iets degelijkers berust. Door het verleden te gebruiken, de traditie te manipuleren, met de conventie te spelen om haar omver te werpen, geeft u uw scheppingen iets meer dan een voorbijgaande aantrekkingskracht. Perioden van duizelingwekkende verandering verhullen dat er onvermijdelijk een verlangen naar het verleden zal ontstaan. Het gebruiken van het verleden voor uw eigen doeleinden zal u meer macht geven dan pogingen het volledig uit te wissen – een zinloos en zelfvernietigend avontuur.

WET

46

WEK NOOIT DE SCHIJN VOLMAAKT TE ZIJN

UITSPRAAK

Beter lijken dan anderen is altijd gevaarlijk, maar het gevaarlijkst van alles is de indruk wekken dat u geen fouten of zwakheden hebt. Afgunst creëert stille vijanden. Het is verstandig af en toe tekortkomingen te tonen en onschuldige ondeugden te bekennen om afgunst te onderdrukken en menselijker en toegankelijker te lijken. Alleen goden en doden kunnen ongestraft volmaakt lijken.

OVERTREDING VAN DE WET

Joe Orton leerde Kenneth Halliwell kennen in 1953, aan de Royal Academy of Dramatic Arts in Londen, waar beiden zich hadden ingeschreven als leerling aan de toneelschool. Algauw werden ze minnaars en ze gingen samenwonen. Halliwell, indertijd vijfentwintig, was zeven jaar ouder dan

Orton en leek de meest zelfverzekerde van de twee, maar geen van beiden had veel acteertalent, en nadat ze waren afgestudeerd en een bedompt appartement in Londen hadden betrokken, besloten ze het acteren eraan te geven en samen te werken als schrijver. Halliwells erfenis was groot genoeg, zodat ze de eerstkomende jaren geen werk hoefden te zoeken en aanvankelijk was hij ook de drijvende kracht achter de verhalen en romans die ze schreven; hij dicteerde Orton, die de manuscripten uittypte en er af en toe eigen regels en ideeën aan toevoegde. Hun eerste probeersels trokken enige aandacht van literaire agenten, maar het bloedde toch dood. De belofte die het had geleken leidde tot niets.

Ten slotte raakte het geld van de erfenis op en moesten de twee werk zoeken. Hun samenwerking verliep minder enthousiast en regelmatig. De toekomst zag er somber uit.

DE PARABEL VAN DE INHALIGE MAN EN DE AFGUNSTIGE MAN

Een inhalig man en een afgunstig man ontmoetten een koning. De koning zei tegen hen: 'Eén van jullie mag me iets vragen en ik zal het hem geven, vooropgesteld dat ik de ander het dubbele geef.' De afgunstige man wilde niet als eerste iets vragen omdat hij jaloers was op zijn metgezel, die dan twee keer zoveel zou krijgen, en de inhalige man wilde niet als eerste iets vragen omdat hij alles wilde wat er te halen viel. Ten slotte haalde de inhalige de afgunstige over het verzoek te doen. Dus vroeg de afgunstige man de koning een van zijn ogen uit te rukken.

JOODSE PARABEL, VERTELD IN: SOLOMON SCHIMMEL, *The Seven Deadly Sins*, 1992

In 1957 begon Orton zelfstandig te schrijven, maar pas vijf jaar later, toen de geliefden zes maanden in de gevangenis doorbrachten wegens beschadiging van tientallen bibliotheekboeken, begon hij zijn eigen stem te vinden (misschien niet toevallig: het was de eerste keer in negen jaar dat hij en Halliwell gescheiden waren). Hij kwam uit de gevangenis met het vaste voornemen zijn minachting voor de Engelse samenleving tot uitdrukking te brengen in de vorm van kluchten. Hij en Halliwell gingen weer samenwonen, maar nu waren de rollen omgedraaid: Orton deed het schrijfwerk terwijl Halliwell commentaren en ideeën inbracht.

In 1964 voltooide Orton zijn eerste avondvullende stuk, *Entertaining Mr Sloane*. Het stuk haalde Londens West End, waar het juichende recensies

kreeg: een groot nieuw schrijver was uit het niets opgestaan. Het ene succes volgde op het andere, in duizelingwekkend tempo. In 1966 had Orton een hit met zijn stuk *Loot* en zijn populariteit schoot omhoog. Weldra stroomden de opdrachten van alle kanten toe, onder andere van de Beatles, die Orton dik betaalden om een filmscript voor hen te schrijven.

Een bewonderaar die voelt dat hij niet gelukkig kan worden door zich over te geven, kiest ervoor afgunstig te worden op wat hij bewondert. Dus spreekt hij een andere taal – het voorwerp dat hij in werkelijkheid bewondert, wordt een stom, banaal, raar ding genoemd. Bewondering is gelukkige zelfovergave, afgunst is ongelukkige zelfbevestiging.

SØREN KIERKEGAARD, 1813–1855

Alles vertoonde een stijgende lijn, behalve dan Ortons relatie met Kenneth Halliwell. Ze woonden nog steeds samen, maar naarmate Orton meer succes had, takelde Halliwell af. Terwijl zijn vriend het middelpunt van de aandacht werd, onderging hij de vernedering dat hij een soort privé-secretaris werd van de toneelschrijver, en zijn rol in wat ooit een samenwerking was geweest werd steeds kleiner. In de jaren vijftig had hij Orton onderhouden met zijn erfenis; nu onderhield Orton hem. Op feesten of onder vrienden werden de mensen op natuurlijke wijze naar Orton toe getrokken – hij was charmant en bijna altijd in een stralend humeur. In tegenstelling tot de knappe Orton was Halliwell kaal en onbeholpen; men ontliep hem vanwege zijn afwerende houding.

Ortons succes maakte de problemen alleen maar groter. Halliwells humeurigheid maakte samenwoning onmogelijk. Orton zei dat hij hem wilde verlaten en had talloze relaties, maar keerde altijd weer naar zijn oude vriend en minnaar terug. Hij probeerde Halliwell te helpen een loopbaan als kunstenaar te beginnen en regelde zelfs een galerie om zijn werk te exposeren, maar de tentoonstelling werd een fiasco en maakte Halliwells minderwaardigheidsgevoel alleen maar erger. In mei 1967 gingen ze samen voor een korte vakantie naar Tanger in Marokko. Tijdens de reis schreef Orton in zijn dagboek: ‘We praatten over hoe gelukkig we ons voelden. En dat het vast niet zo zou blijven. We zouden ervoor moeten boeten. Of we zouden vanuit de verte door een ramp worden getroffen omdat we,

misschien, te gelukkig waren. Jong, knap, gezond, beroemd, betrekkelijk rijk én gelukkig zijn is vast en zeker tegennatuurlijk.'

Het vergt veel talent en vaardigheid om talent en vaardigheid te verbergen.

La Rochefoucauld, 1613–1680

Uiterlijk leek Halliwell even gelukkig als Orton. Innerlijk echter kolkte het. En twee maanden later, in de vroege ochtend van 10 augustus 1967, enkele dagen nadat hij Orton had geholpen de laatste hand te leggen aan de klucht *What the Butler Saw* (ongetwijfeld zijn meesterwerk), doodde Kenneth Halliwell Joe Orton met vele slagen met een hamer op het hoofd. Vervolgens nam hij eenentwintig slaappillen en pleegde zelfmoord, met achterlating van een briefje met de woorden: 'Als je Ortons dagboek leest, zal alles duidelijk worden.'

AGLAUROS GEKWELD DOOR AFGUNST

De godin Minerva begaf zich naar het huis van Afgunst, een huis dat vies was van duisternis en walgelijk slijm. Het ligt verborgen in de diepten van de valleien, waar de zon nooit doordringt, waar geen wind waait; een sombere woning, doortrokken van een verdovende kilte, eeuwig zonder vuur, eeuwig gehuld in diepe duisternis. Toen Minerva op deze plaats aankwam, bleef ze voor het huis staan […] en sloeg met de punt haar speer op de deur; door de slag vloog die open en ze zag Afgunst, bezig aan een maaltijd van slangenvlees, het voedsel waarmee ze haar verdorvenheid voedde. Bij het zien hiervan wendde Minerva haar blik af. Maar de ander kwam zwaar overeind, met achterlating van de half-verorberde lijken, en kwam sleepvoetend naar buiten. Toen ze de godin in alle schittering van haar schoonheid zag, in haar fonkelende wapenrusting, kreunde ze […]

Het gelaat van Afgunst was ziekelijk bleek, haar hele lichaam mager en uitgeteerd en ze loenste afzichtelijk; haar tanden waren verkleurd en verrot, haar giftige ademhaling groenig van tint en van haar tong droop gif. Alleen de aanblik van lijden kon een glimlach rond haar lippen brengen. Ze kende nooit de troost van de slaap, maar werd voortdurend wakker gehouden door zorg en angst, wendde ontsteld haar blik af wanneer iemand gelukkig was en werd mager als ze het zag. Vretend aan anderen en zelf aangevreten was ze haar eigen kwelling. Ondanks haar afkeer richtte Minerva kort het woord tot haar. 'Druppel je gif in een van Cecrops dochters – haar naam is Aglauros. Dat is wat ik je beveel.' Zonder nog een woord te zeggen zette ze zich af met haar speer, verliet de aarde en zweefde opwaarts. Vanuit haar ooghoek zag de ander, mopperend en boos dat Minerva's plan zou slagen, de godin uit het gezicht verdwijnen. Toen nam ze haar geheel met scherpe stekels bezette staf, hulde zich in donkere wolken en begaf zich op weg. Overal waar ze kwam vertrapte ze de bloemenvelden, verdorde het gras, knakte de boomkruinen en besmette met haar adem de mensen, hun steden en hun huizen, tot ze ten slotte aankwam in Athene, de stad van wijsheid en rijkdom, vredig en welvarend. Ze kon haar tranen ternauwernood bedwingen toen ze geen reden tot tranen zag. De kamer van Cecrops dochter

binnendringend voerde ze Minerva's bevel uit. Ze raakte de borst van het meisje aan met een in boosaardigheid gedompelde hand, vulde haar hart met scherpe doornen, blies haar een zwart en dodelijk gif in dat zich door haar botten verspreidde en het venijn diep in haar hart deed druppelen. Om de oorzaak van haar ellende duidelijk te maken toverde ze Aglauros een beeld van haar zuster voor ogen, van het fortuinlijke huwelijk van deze zuster [met de god Mercurius] en van de god in al zijn schoonheid; en ze overdreef de pracht van dit alles. Nu werd Aglauros gekweld door zulke gedachten en de afgunstige woede die ze verborg vrat aan haar hart. Dag en nacht zuchtte ze, onophoudelijk gekweld, en ze kwijnde in haar opperste ellende langzaam weg, zoals wanneer ijs wordt gesmolten door de krachtige zon. Het vuur dat in haar was ontstoken bij de gedachte aan het geluk en de fortuin van haar zuster was als het branden van onkruid, dat geen vlam vat, maar niet minder door het smeulende vuur wordt verteerd.

OVIDIUS, 43 V.C.–CA. 18 N.C., *Metamorfosen*

Uitleg

Kenneth Halliwell had geprobeerd zijn aftakeling voor te doen als een geestesziekte, maar wat Joe Ortons dagboeken hem duidelijk maakten was de waarheid: het was afgunst, doodgewone afgunst, die ten grondslag lag aan zijn ziekte. De dagboeken, die Halliwell stiekem las, deden verslag van de dagen van het tweetal als gelijken en hun strijd om erkenning. Toen Orton succes kreeg, begonnen ze een beschrijving te geven van Halliwells gepieker, zijn grove opmerkingen tijdens feesten, zijn steeds erger wordende minderwaardigheidsgevoel. Dit alles vertelde Orton met een afstandelijkheid die grensde aan minachting.

De dagboeken maakten Halliwells verbittering over Ortons succes duidelijk. Het enige wat het uiteindelijk nog genoegdoening zou hebben gegeven was dat Orton zelf een uitglijder zou maken, met een geflopt stuk misschien, zodat ze elkaar hadden kunnen beklagen zoals ze dat jaren eerder hadden gedaan. Toen het tegenovergestelde gebeurde – toen Orton alleen maar steeds succesvoller en populairder werd – deed Halliwell het enige waardoor ze weer gelijken zouden worden: hij maakte hen gelijken in de dood. Door de moord op Orton werd hij bijna even beroemd als zijn vriend – postuum.

Joe Orton begreep de aftakeling van zijn minnaar slechts gedeeltelijk. Zijn poging om Halliwell te helpen een loopbaan in de kunst te beginnen werd opgevat voor wat het was: liefdadigheid en schuldgevoel. Orton had in wezen twee mogelijke oplossingen voor het probleem. Hij had zijn eigen

succes kunnen bagatelliseren, enkele fouten kunnen tonen, Halliwells afgunst kunnen neutraliseren, of hij had, toen hij zich de aard van het probleem eenmaal realiseerde, kunnen vluchten alsof Halliwell een adder was, wat hij in feite ook was – een adder van afgunst. Wanneer de afgunst eenmaal aan iemand begint te knagen, maakt alles wat u doet het alleen maar erger en woekert het dag in dag uit in hem voort. Ten slotte zullen de adders aanvallen.

Slechts een minderheid kan slagen in het spel van het leven en die minderheid wekt onvermijdelijk de afgunst van zijn omgeving. Maar wanneer het succes eenmaal uw kant op komt, zijn het de vrienden en kennissen die u hebt achtergelaten van wie u het meest te vrezen hebt in uw eigen kring. Ze worden verteerd door gevoelens van minderwaardigheid; de gedachte aan uw succes versterkt slechts hun gevoelens van stagnatie. Afgunst, door de filosoof Kierkegaard 'ongelukkige zelfbevestiging' genoemd, vat post. U ziet het misschien niet, maar op een dag zult u het merken – dat wil zeggen, tenzij u afleidingstechnieken leert, kleine offers aan de goden van het succes. Ofwel temper uw genialiteit af en toe door opzettelijk een tekortkoming, zwakheid of angst te onthullen of uw succes aan geluk toe te schrijven, of zoek nieuwe vrienden. Onderschat nooit de macht van de afgunst.

NALEVING VAN DE WET

De koopmansklasse en de ambachtsgilden waaraan het middeleeuwse Florence zijn welvaart dankte, hadden een republiek gesticht die hen beschermde tegen onderdrukking door de adel. Doordat hoge ambten slechts enkele maanden mochten worden vervuld, kon niemand blijvend dominantie verwerven en hoewel dit tot gevolg had dat de politieke facties voortdurend om de macht streden, gaf het systeem tirannen en dwingelandjes geen kans. Het geslacht De' Medici leefde enkele eeuwen onder dit systeem zonder veel indruk te maken. Ze waren van bescheiden apothekerskomaf en waren typische middenklasseburgers. Pas tegen het eind van de veertiende eeuw, toen Giovanni De' Medici een bescheiden

fortuin verdiende met bankieren, kwamen ze op als een macht waarmee rekening moest worden gehouden.

Na de dood van Giovanni werd het familiebedrijf overgenomen door diens zoon Cosimo, die weldra blijk gaf van zijn talenten ervoor. De zaak bloeide onder zijn bestuur en de De' Medici's kwamen op als een van de meest vooraanstaande bankiersfamilies van Europa. Maar ze hadden een concurrent in Florence. Ondanks het republikeinse stelsel van de stad was één familie, de Albizzi's, er in de loop der jaren in geslaagd de invloed binnen de regering te monopoliseren door het sluiten van bondgenootschappen die haar in staat stelden belangrijke ambten voortdurend door eigen mensen te laten vervullen. Cosimo verzette zich niet en gaf de Albizzi's in feite zijn stilzwijgende steun. Terwijl de Albizzi's met hun macht begonnen te pronken, hield Cosimo zich zorgvuldig op de achtergrond.

Ten slotte echter kon de rijkdom van de De' Medici's niet meer worden genegeerd en in 1433 gebruikten de Albizzi's, zich bedreigd voelend door de familie, hun invloed binnen de regering om Cosimo te laten arresteren op beschuldiging van samenzwering om de republiek omver te werpen. Sommigen van de factie-Albizzi wilden dat Cosimo werd geëxecuteerd, anderen vreesden dat dit tot een burgeroorlog zou leiden. Ten slotte verbanden ze hem uit Florence. Cosimo vocht het vonnis niet aan en vertrok met stille trom. Soms, wist hij, is het beter je tijd te beiden en je gedeisd te houden.

In de loop van het daaropvolgende jaar gaven de Albizzi's meer en meer voeding aan de angst dat ze een dictatuur voorbereidden. Intussen bleef Cosimo, met gebruikmaking van zijn rijkdom, invloed uitoefenen op de zaken van Florence, zelfs vanuit zijn ballingschap. Er brak een burgeroorlog uit in de stad en in september 1434 werden de Albizzi's uit hun machtspositie gestoten en verbannen. Cosimo keerde onmiddellijk terug naar Florence; zijn positie was hersteld. Hij besefte echter dat hij nu met een delicate situatie werd geconfronteerd: als hij blijk gaf van ambities, zoals de Albizzi's hadden gedaan, zou hij oppositie en afgunst oproepen die uiteindelijk zijn zaak zouden bedreigen. Bleef hij daarentegen aan de zijlijn

staan, dan zou hij een andere factie de kans geven om op te klimmen zoals de Albizzi's waren opgeklommen en de De' Medici's te straffen voor hun succes.

Cosimo loste het probleem op twee manieren op: hij gebruikte in het geheim zijn rijkdom om invloed te kopen bij burgers op sleutelposten en hij plaatste zijn eigen bondgenoten, allemaal sluw geronseld uit de middenklasse om hun band met hem te verhullen, in hoge regeringsposities. Degenen die klaagden over zijn toenemende politieke invloed werden met belastingheffingen tot onderwerping gedwongen of hun bezittingen werden onder hun neus weggekocht door Cosimo's bankierende bondgenoten.

Maar terwijl hij achter de schermen actief was om macht te verwerven, presenteerde Cosimo naar buiten toe een ander beeld. Wanneer hij in Florence over straat liep, was hij eenvoudig gekleed, in gezelschap van slechts één bediende en boog hij eerbiedig voor magistraten en oudere burgers. Hij bereed een muildier in plaats van een paard. Hij sprak zich nooit uit over kwesties van openbaar belang, hoewel hij de buitenlandse zaken van Florence meer dan dertig jaar beheerste. Hij schonk geld aan liefdadigheidsinstellingen en handhaafde zijn banden met Florences koopmansklasse. Hij financierde allerlei openbare gebouwen die de trots van de inwoners op hun stad voedden. Toen hij in het naburige Fiesole een paleis bouwde voor zichzelf en zijn familie, keurde hij het weelderige ontwerp van Brunelleschi af en koos voor een bescheiden bouwwerk dat was ontworpen door Michelozzo, een man van bescheiden Florentijnse komaf. Het paleis was een symbool van Cosimo's strategie – van buiten een en al eenvoud, van binnen een en al elegantie en overdaad.

Cosimo stierf ten slotte in 1464, na een bewind van dertig jaar. De burgers van Florence wilden een grote graftombe voor hem bouwen en zijn nagedachtenis eren met weelderige begrafenisplechtigheden, maar op zijn sterfbed had hij gevraagd zonder 'praal of vertoon' te worden begraven. Zo'n zestig jaar later bejubelde Machiavelli Cosimo als de verstandigste aller vorsten, 'want hij wist hoe uitzonderlijke dingen die worden gezien en elkuurverschijnen, mensen benijdenswaardiger maken dan die welke metterdaad worden gedaan en worden bedekt met bescheidenheid'.

De afgunstige verbergt zich even zorgvuldig als de stiekeme, wellustige zondaar en wordt de eindeloze uitvinder van trucs en listen om zichzelf te verbergen en te verhullen. Aldus is hij in staat te doen alsof hij de superioriteit van anderen, die aan zijn hart knaagt, negeert, alsof hij hen niet ziet of hoort, zich niet van hen bewust is en nooit van hen heeft gehoord. Anderzijds tracht hij uit alle macht samen te spannen en zo te verhinderen dat enigerlei vorm van superioriteit zich in enigerlei situatie voordoet. En wanneer dat toch gebeurt, bedelft hij hen onder obscuriteit, scherpe kritiek, sarcasme en achterklap, als de pad die vanuit zijn hol gif spuit. Anderzijds zal hij eindeloos onbeduidende mensen, middelmatige personen zelfs de minderwaardigen tot dezelfde soort bezigheden aanzetten.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

Uitleg

Een goede vriend van Cosimo, de boekhandelaar Vespasiano da Bisticci, heeft eens over hem geschreven: ‘En wanneer hij iets wilde bereiken, zag hij, teneinde zo min mogelijk afgunst te wekken, erop toe dat het initiatief van anderen leek te zijn uitgegaan en niet van hem.’ Een van Cosimo’s favoriete uitdrukkingen was: ‘Afgunst is een kruid dat niet begoten zou moeten worden.’ De macht beseffend die afgunst in een democratische omgeving heeft, vermeed Cosimo de schijn van grootheid. Dat betekent niet dat grootheid gesmoord moet worden of dat alleen de middelmatigen zouden moeten overblijven, alleen dat er een spel van uiterlijkheden moet worden gespeeld. De geniepige afgunst van de massa kan zelfs zonder veel moeite worden afgeleid: wek de indruk qua stijl en waarden een van hen te zijn. Sluit bondgenootschappen met degenen die onder u staan en verhef ze tot machtsposities om u van hun steun in tijd van nood te verzekeren. Pronk nooit met uw rijkdom en verberg zorgvuldig de mate waarin u er invloed mee hebt gekocht. Demonstreer nadrukkelijk uw eerbied voor anderen, alsof ze machtiger zijn dan u. Cosimo De’ Medici perfectioneerde dit spel – zijn bescheiden uiterlijk verborg de waarheid.

Wees nooit zo dom te geloven dat u bewondering wekt door te pronken met de kwaliteiten die u boven anderen doen uitsteken. Door anderen zich bewust te maken van hun minderwaardige positie wekt u alleen ‘ongelukkige bewondering’ ofwel afgunst, die aan hen zal knagen tot ze u ondermijnen op manieren die u niet kunt voorzien. De dwaas tart de goden van de afgunst door met zijn overwinningen te pronken. De meester van de

macht begrijpt dat de schijn van superioriteit boven anderen onbeduidend is vergeleken met werkelijke superioriteit.

Van alle stoornissen van de ziel is afgunst de enige die niemand toegeeft.
PLUTARCHUS, CA. 46–120

Want niet veel mensen, zegt het spreekwoord, kunnen een vriend liefhebben die door het lot wordt begunstigd zonder afgunst te voelen, en aan het afgunstige brein klampt koud gif zich vast en verdubbelt alle pijn die het leven hem brengt. Zijn eigen wonden moet hij koesteren en andermans vreugde voelen als een vloek.

AESCHYLUS, CA. 525–456 V.C., *Agamemnon*

MACHTSMIDDELEN

De mens heeft het moeilijk met gevoelens van minderwaardigheid. Geconfronteerd met superieure vaardigheden, talenten of macht zijn we vaak verontrust of slecht op ons gemak. Dit komt doordat de meesten van ons een overdreven hoge eigendunk hebben en wanneer we mensen ontmoeten die ons overtreffen, beseffen we dat we in werkelijkheid middelmatig zijn of in elk geval niet zo briljant als we dachten. Het duurt niet lang of deze verstoring van ons zelfbeeld wekt kwalijke emoties. In het begin voelen we afgunst: als we de kwaliteiten of bekwaamheden van de superieure persoon maar hadden, zouden we gelukkig zijn. Maar afgunst schenkt ons geen troost en brengt ons niet dichter bij gelijkheid. We kunnen ook niet toegeven dat we afgunstig zijn, aangezien dat sociaal afkeurenswaardig is – afgunst tonen staat gelijk aan toegeven dat je je minder voelt. Misschien dat we tegenover goede vrienden onze geheime onvervulde verlangens opbiechten, maar we zullen nooit bekennen dat we afgunstig zijn. Dus verdwijnt de afgunst ondergronds. We verhullen haar op allerlei manieren, zoals redenen vinden om de persoon die ons afgunstig maakt te kritiseren: hij mag dan slimmer zijn dan ik, maar hij is immoreel of gewetenloos. Of: hij mag dan machtiger zijn, maar dat komt doordat hij konkelt. Als we hem niet belasteren, prijzen we hem misschien buitensporig – een van de vele vermommingen van de afgunst.

Er bestaan verscheidene strategieën om de geniepige, ondermijnende emotie van afgunst te hanteren. Accepteer om te beginnen dat er altijd mensen zullen zijn die u op de een af andere manier overtreffen en dat u misschien jaloers op hen bent. Maar zet dat gevoel om in een manier om u op een goede dag tot hun niveau te verheffen of hen te overtreffen. Laat afgunst binnendringen en ze vergiftigt de ziel; drijf haar uit en ze kan u tot grote hoogten opstuwen.

Ten tweede: begrijp dat als u meer macht krijgt, de mensen onder u afgunstig zullen zijn op ú. Ze laten het misschien niet merken, maar het is onvermijdelijk. Accepteer niet klakkeloos de façade die ze u tonen – lees tussen de regels van hun kritiek door, hun kleine sarcastische opmerkingen, de tekenen van achterbaksheid, de overdreven loftuitingen die uw val voorbereiden, de rancuneuze blik. De helft van de problemen met afgunst wordt veroorzaakt doordat we haar pas herkennen als het te laat is.

En ten slotte: ga ervan uit dat, wanneer mensen afgunstig op u zijn, ze u in het geniep zullen tegenwerken. Ze zullen obstakels opwerpen die u niet kunt voorzien of die u niet op hen kunt terugvoeren. Het is moeilijk u tegen dergelijke aanvallen te verdedigen, en tegen de tijd dat u in de gaten hebt dat afgunst ten grondslag ligt aan iemands gevoelens over u, is het vaak te laat: uw excuses, uw valse bescheidenheid, uw defensieve acties maken het alleen maar erger. Omdat het voorkomen van afgunst veel makkelijker is dan ervan afkomen, moet uw strategie erop gericht zijn haar vóór te zijn voordat ze groeit. Het zijn vaak uw eigen daden, uw eigen onwetendheid die afgunst wekken. Door u bewust te worden van de daden en kwaliteiten die afgunst oproepen, kunt u de scherpste kantjes er afslijpen voordat ze uw ondergang worden.

JOZEF EN ZIJN MANTEL

En Israël had Jozef lief boven al zijn zonen, omdat hij hem een zoon des ouderdoms was; […] En Jozef had een droom en vertelde die aan zijn broeders; daarom haatten zij hem nog meer. […] En zij zagen hem van verre. Maar voordat hij bij hen gekomen was, smeedden zij een aanslag tegen hem om hem te doden. Zij zeiden tot elkander: Zie, daar komt die aartsdromer aan. Nu dan, komt, laten zij hem doden en in een van de putten werpen, en laten zij dan zeggen: een wild dier heeft hem verslonden. Dan zullen wij zien wat er van zijn dromen terechtkomt.

Kierkegaard geloofde dat sommige mensen die afgunst oproepen even schuldig zijn aan het ontstaan ervan als degenen die afgunst voelen. Het meest voor de hand liggende type kennen we allemaal; zodra hun iets goeds overkomt, door toeval of opzet, beginnen ze te snoeven. Ze vinden het in feite leuk anderen een gevoel van minderwaardigheid te bezorgen. Dit type is duidelijk herkenbaar en is niet te redden. Er zijn echter anderen die op subtielere, onbewuste manieren afgunst oproepen en die deels zelf schuldig zijn aan hun problemen. Afgunst is bijvoorbeeld vaak een probleem voor mensen met een groot natuurtalent.

Sir Walter Raleigh was een van de briljantste mannen aan het hof van koningin Elizabeth van Engeland. Hij was een bekwaam geleerde, schreef poëzie die nog steeds erkend wordt als de mooiste van zijn tijd, was een erkend leider, een ondernemend zakenman, een groot zeekapitein en bij dit alles een knappe, zwierige hoveling die zich door zijn charme de gunst van de koningin verwierf. Maar overal waar hij kwam werd hem de weg versperd. Uiteindelijk viel hij op een afschuwelijke manier in ongenade, kwam in de gevangenis en ten slotte zelfs op het beulsblok terecht.

Raleigh begreep niets van het hardnekkige verzet van de andere hovelingen. Hij zag niet alleen niet in dat hij geen enkele poging had gedaan om zijn vaardigheden en kwaliteiten te verhullen, hij had ze zelfs aan iedereen opgedrongen en te koop gelopen met zijn veelzijdigheid, in de veronderstelling dat hij daarmee zowel indruk als vrienden maakte. In werkelijkheid maakte hij er stille vijanden mee, mensen die zich de mindere van hem voelden en al het mogelijke deden om hem ten val te brengen zodra hij struikelde of de geringste uitglijder maakte. De oorzaak van zijn uiteindelijk terechtstelling was verraad, maar afgunst zal elke dekmantel gebruiken die ze kan vinden om haar verwoestende kracht te maskeren.

DE TRAGEDIE VAN DE TOMBE

[Toen paus Julius Michelangelo's ontwerp voor zijn graftombe zag], beviel het hem zo dat hij hem onmiddellijk naar Carrara stuurde om het benodigde marmer te delven en gaf hij Alamanno Salviati uit Florence opdracht hem hiertoe duizend dukaten te geven. Michelangelo bleef meer dan acht maanden in

deze heuvels, met twee arbeiders en zijn paard en zonder enige andere voorziening dan voedsel […] Toen hij voldoende marmerblokken had uitgekozen en uitgehouwen vervoerde hij ze naar de kust en liet een van zijn mannen achter om ze te verzenden. Zelf keerde hij terug naar Rome. […] De hoeveelheid marmerblokken was immens, zodat ze, op het plein verspreid, door ieder werden bewonderd en een vreugde waren voor de paus, die Michelangelo onder onmetelijke gunsten bedolf en toen deze ermee aan het werk ging herhaaldelijk naar zijn huis toe ging en met hem over de tombe en andere dingen praatte alsof hij zijn eigen broer was. En om makkelijker naar hem toe te kunnen gaan beval de paus dat er een ophaalbrug moest worden gemaakt van de Corridore naar de vertrekken van Michelangelo, waaroverheen hij hem privebezoeken kon brengen. Deze vele en frequente gunsten waren de oorzaak van veel afgunst (zoals vaak het geval is aan een hof) en, na de afgunst, van eindeloze pesterijen doordat Bramante, de bouwmeester, die geliefd was bij de paus, hem van gedachte deed veranderen over het monument door hem te vertellen dat het, zoals het vulgus zegt, ongeluk brengt als je je graftombe tijdens je leven laat bouwen en andere sprookjes. Bramante werd gedreven door angst zowel als afgunst, want het oordeel van Michelangelo had vele van zijn fouten aan het licht gebracht […] Omdat hij er niet aan twijfelde dat Michelangelo van die fouten wist, trachtte hij hem voortdurend uit Rome weg te krijgen of hem minstens te beroven van de gunst van de paus en van de roem en het nut die hij met zijn werk zou kunnen vergaren. Wat de graftombe betreft slaagde hij daarin. Het lijdt geen twijfel dat als Michelangelo haar had mogen voltooien overeenkomstig zijn eerste ontwerp, met een zo breed terrein waarop hij zijn waarde kon bewijzen, geen enkele kunstenaar, hoe gevierd ook (het zij gezegd zonder afgunst) hem de hoge plaats die hij zou hebben ingenomen afhandig had kunnen maken.

ASCANIO CONDIVI, *Vita di Michelangelo*, 1553

De door Sir Walter Raleigh uitgelokte afgunst is de ergste: ze werd geïnspireerd door zijn natuurlijke aanleg en gratie, die hij in hun volle glorie meende te moeten tonen. Geld vergaren kan iedereen, macht ook, maar superieure intelligentie, knap uiterlijk, charme – het zijn kwaliteiten die niemand kan verwerven. De van nature volmaakten moeten het meest hun best doen om hun genialiteit te vermommen door enkele tekortkomingen te tonen die de afgunst afleiden voordat ze wortel schiet. Het is een gangbare en naïeve vergissing te denken dat u mensen met uw natuurtalenten voor u inneemt terwijl ze u in feite gaan haten.

Een groot gevaar op het gebied van de macht is de plotselinge lotsverbetering – een onverwachte promotie, een overwinning of een succes dat uit de lucht lijkt te vallen. Het zal gegarandeerd de afgunst opwekken van uw voormalige gelijken.

Toen aartsbisschop Retz in 1651 tot kardinaal werd benoemd, wist hij maar al te goed dat velen van zijn voormalige collega's hem benijdden. In het besef dat het dom zou zijn zijn ondergeschikten van zich te vervreemden,

deed Retz alles wat hij kon om zijn verdienste te bagatelliseren en de rol van het toeval in zijn succes te benadrukken. Om mensen op hun gemak te stellen gedroeg hij zich nederig en eerbiedig, alsof er niets was veranderd. (In werkelijkheid had hij natuurlijk veel meer macht dan tevoren.) Hij schreef dat dit verstandige beleid 'vrucht afwierp doordat het de afgunst jegens mij verminderde, wat het grootste van alle geheimen is'. Volg Retz' voorbeeld. Benadruk subtiel hoeveel geluk u hebt gehad om uw geluk bereikbaarder te laten lijken voor anderen en de noodzaak tot afgunst minder acuut is. Vermijd zorgvuldig een valse bescheidenheid waar men makkelijk doorheen kijkt. Het zal alleen maar meer afgunst oproepen. De act moet overtuigend zijn; uw nederigheid en uw openheid tegenover degenen die u hebt achtergelaten moeten oprecht lijken. Elk spoor van onoprechtheid zal uw nieuwe status alleen maar hardvochtiger maken. Denk eraan: ondanks uw verheven positie zal het geen goed doen als u uw voormalige gelijken van u vervreemdt. Macht vereist een brede, stevige basis, die door afgunst in stilte kan worden ondermijnd.

Elke politieke macht wekt afgunst op en een van de beste manieren om die te neutraliseren is niet ambitieus lijken. Toen Ivan de Verschrikkelijke stierf, wist Boris Goedonov dat hij de enige was die Rusland kon leiden, maar als hij zich te gretig toonde, zou hij afgunst en argwaan wekken onder de bojaren, dus weigerde hij de kroon, niet één keer, maar verscheidene keren. Hij liet mensen erop aandringen dat hij de kroon aannam. George Washington hanteerde dezelfde strategie, met veel succes, eerst door de functie van opperbevelhebber van het leger te weigeren, later door zich te verzetten tegen het presidentschap. In beide gevallen maakte hij zich geliefder dan ooit. Mensen kunnen niet jaloers zijn op de macht die ze zelf hebben gegeven aan iemand die haar niet schijnt te begeren.

Volgens de Elizabethaanse staatsman en schrijver Sir Francis Bacon doen de machtigen er verstandig aan een soort medelijden met zichzelf te wekken, alsof hun verantwoordelijkheden een last en een opoffering zijn. Hoe kun je afgunstig zijn op iemand die in het openbaar belang een zware taak op zich heeft genomen? Stel uw macht voor als een soort zelfopoffering in plaats van als een bron van geluk en u maakt haar minder

benijdenswaardig. Benadruk uw problemen en u zet een potentieel gevaar (afgunst) om in een bron van morele steun (medelijden). Een soortgelijke truc is erop zinspelen dat uw geluk uw omgeving ten goede zal komen. Hiervoor zult u misschien uw portemonnee moeten trekken, zoals Cimon, een rijke opperbevelhebber in het oude Athene, die op allerlei manieren gulle giften uitdeelde om te voorkomen dat men aanstoot nam aan de invloed op de politiek van Athene die hij had gekocht. Hij betaalde een hoge prijs om hun afgunst te neutraliseren, maar het bespaarde hem uiteindelijk ostracisme en verbanning uit de stad.

De schilder J.M.W. Turner verzon een andere manier van geven om de afgunst te neutraliseren van zijn collega-kunstenaars, die hij onderkende als het grootste obstakel voor zijn succes. Toen hij merkte dat zijn onvergelijkelijke kleurgebruik hen bang maakte om hun schilderijen op exposities naast de zijne te hangen, besefte hij dat hun angst zou omslaan in afgunst, waardoor het hem uiteindelijk moeilijker zou vallen om galeries te vinden om in te exposeren. Bij gelegenheid temperde hij dan ook de kleuren in zijn schilderijen met roet om de welwillendheid van zijn collega's te verdienen.

Om afgunst te neutraliseren adviseert Gracián de machtigen een zwakheid te tonen, een kleine sociale indiscretie, een onschuldige ondeugd. Geef degenen die jaloers op u zijn iets om zich mee bezig te houden teneinde de aandacht af te leiden van u ernstiger zonden. Denk eraan: het gaat om de werkelijkheid. U zult misschien een spel met uiterlijkheden moeten spelen, maar uiteindelijk krijgt u waar het om gaat: echte macht. In sommige Arabische landen zal een man vermijden afgunst op te wekken door te doen zoals Cosimo De' Medici: zijn rijkdom alleen binnenshuis tonen. Pas deze wijsheid toe op uw eigen karakter.

Pas op voor enkele vermommingen van de afgunst. Buitensporige lof is bijna zeker een teken dat degenen die u prijzen jaloers op u zijn; ze zetten ofwel een val voor u – u zult hun loftuitingen onmogelijk waar kunnen maken – of ze slijpen hun messen achter uw rug. Maar degenen die uiterst kritisch zijn of u in het openbaar belasteren, zijn waarschijnlijk eveneens jaloers op u. Herken hun gedrag als vermomde afgunst en u vermijdt dat er

wederzijds met modder wordt gegooid of dat u zich hun kritiek aantrekt. Wreek u door hun miezerige aanwezigheid te negeren.

Heeft iemand ooit in ernst bekend afgunstig te zijn? Het heeft iets in zich wat algemeen zelfs schandelijker wordt gevonden dan een laaghartige misdaad. En niet alleen ontkent iedereen het, maar de beteren zijn geneigd tot ongeloof wanneer het in ernst wordt toegeschreven aan een intelligent man. Maar aangezien afgunst schuilt in het hart in plaats van in het verstand, biedt geen enkele mate van intelligentie bescherming ertegen.

HERMAN MELVILLE, 1819–1891, *Billy Budd*

Probeer niet degenen die afgunstig op u zijn te helpen of een gunst te bewijzen; ze zullen denken dat u op hen neerkijkt. Joe Ortons poging om Halliwell te helpen een galerie voor zijn werk te vinden maakte de gevoelens van minderwaardigheid en jaloezie van zijn minnaar alleen maar erger. Wanneer afgunst eenmaal haar ware gedaante toont, is het mijden van de aanwezigheid van de jaloersen, hen in hun eigen sop laten gaarkoken, vaak de enige oplossing.

Tot slot: wees u ervan bewust dat de ene omgeving bevorderlijker is voor afgunst dan de andere. De gevolgen van afgunst zijn ernstiger onder collega's en gelijken, waar een vernisje van gelijkheid bestaat. Afgunst is ook verwoestend in een democratische omgeving, waar op openlijk machtsvertoon wordt neergekeken. Wees in zo'n omgeving extra gevoelig. De Zweedse filmregisseur Ingmar Bergman werd door de Zweedse fiscus achtervolgd omdat hij zich onderscheidde in een land waar zich onderscheiden wordt afgekeurd. Het is in zulke gevallen bijna onmogelijk afgunst te vermijden en u kunt er weinig anders aan doen dan het minzaam accepteren en niet persoonlijk opvatten. Zoals Thoreau eens gezegd heeft: 'Afgunst is de tol die alle uitmuntendheid moet betalen.'

Weet hoe te zegevieren over afgunst en boosaardigheid. Hier telt minachting, hoe wijs ook, nauwelijks; grootmoedigheid is beter. Een goed woord over iemand die kwaad over u spreekt kan niet hoog genoeg worden geprezen; geen wraak is heldhaftiger dan die welke wordt verwezenlijkt door juist de verdiensten en verworvenheden die de afgunstigen frustreren en kwellen. Elke nieuwe meevaller is een lus meer in het touw rond de nek van de kwaadwillige, en de hemel van de benijden is de hel voor de afgunstigen. Uw geluk veranderen in gif voor uw vijanden wordt beschouwd als de strengste straf die u hun kunt toedienen. De afgunstige sterft niet slechts één keer, maar even vaak als de persoon die bij benijdt de stem

van de lof hoort; de eeuwigheid van de roem van de laatste is de mate van straf van de eerste; de een is onsterfelijk in zijn roem, de ander in zijn ellende. De bazuin van de roem die onsterfelijkheid verklankt voor de een, kondigt dood aan voor de ander, die veroordeeld is te worden verstikt door zijn eigen afgunst.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Symbool: een tuin vol onkruid. U voedt het misschien niet, maar het verspreidt zich wanneer u de tuin sproeit. U ziet misschien niet hoe, maar het krijgt de overhand, hoog en lelijk, en verhindert alles wat mooi is tot bloei te komen. Voordat het te laat is: sproei niet lukraak. Vernietig het onkruid van de afgunst door het niets voedzaams te geven.

Jurisprudentie: Onthul bij gelegenheid een onschuldige tekortkoming in uw karakter, want de jaloersen beschuldigen de meest volmaakten van zondigen door geen zonde te hebben. Ze worden als Argus, één en al oog voor het zoeken naar fouten in uw uitmuntendheid – het is hun enige troost. Laat afgunst niet barsten van haar eigen venijn – veins een tekortkoming in moed of intellect om haar op voorhand te ontwapenen. Aldus zwaait u met uw rode cape voor de Hoorns der Afgunst teneinde uw onsterfelijkheid te redden. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

OMKERING VAN DE WET

De reden waarom u moet oppassen voor jaloerse mensen is dat ze zo slinks zijn en talloze manieren zullen vinden om u te ondermijnen. Door hen angstvallig te ontlopen maakt u hun afgunst vaak alleen maar erger. Ze voelen dat u voorzichtig bent en vatten dat op als een zoveelste teken van uw superioriteit. Daarom moet u optreden voordat de afgunst wortel schiet.

Maar wanneer de afgunst er eenmaal is, al dan niet door uw eigen schuld, is het soms het beste de tegenovergestelde benadering te hanteren: toon opperste minachting voor degenen die afgunstig op u zijn. Maak van elke nieuwe triomf een gelegenheid om de jaloersen te laten kronkelen. Uw geluk en macht zullen hun hel worden. Als u een positie van onaantastbare

macht verwerft, zal hun afgunst u niet raken en zal uw wraak zoeter zijn dan ooit: zij zitten gevangen in hun afgunst terwijl u vrij bent in uw macht.

Op die manier triomfeerde Michelangelo over de venijnige bouwmeester Bramante, die paus Julius Michelangelo's ontwerp voor diens graftombe afraadde. Bramante was jaloers op Michelangelo's goddelijke talenten en aan deze ene triomf – het mislukte grafproject – meende hij een tweede toe te voegen door de paus ertoe aan te zetten Michelangelo opdracht te geven de Sixtijnse kapel te beschilderen. Het project zou jaren vergen, in welke tijd Michelangelo geen briljante beeldhouwwerken kon maken. Bovendien beschouwde Bramante Michelangelo als een veel minder bekwaam schilder dan beeldhouwer. De kapel zou zijn imago van de volmaakte kunstenaar ondermijnen.

Michelangelo zag de valstrik en wilde de opdracht weigeren, maar hij kon de paus niet de deur wijzen en aanvaardde haar dus zonder klagen. Vervolgens echter gebruikte hij Bramantes afgunst om zich tot grotere hoogten op te werken en maakte van de Sixtijnse kapel zijn volmaaktste werk. Telkens wanneer Bramante ervan hoorde of haar zag, voelde hij zich gedeprimeerd door zijn eigen afgunst – de zoetste en blijvendste wraak die u op de jaloersen kunt nemen.

WET

47

SCHIET UW DOEL NIET VOORBIJ; WEET VAN OPHOUDEN

UITSPRAAK

Het moment van de overwinning is vaak tevens het moment van het grootste gevaar. In de roes van de overwinning kunnen arrogantie en overdreven zelfvertrouwen u voorbij het doel drijven waarop u mikte, en door te ver te gaan maakt u meer vijanden dan u aankunt. Laat het succes u niet naar het hoofd stijgen. Er is geen alternatief voor strategie en zorgvuldige planning. Stel een doel en wanneer u het bereikt, stop dan.

OVERTREDING VAN DE WET

In 559 v.C. bracht een jongeman, een zekere Cyrus, een enorm leger op de been bestaande uit leden van verstrooide stammen in Perzië en trok ten strijde tegen zijn grootvader Astyages, de koning van de Meden. Hij versloeg Astyages moeiteloos, liet zich tot koning van Medea en Perzië kronen en begon het Perzische rijk te smeden. De ene overwinning volgde op de andere, in snelle opeenvolging. Cyrus versloeg Croesus, de heerser over Lydië, veroverde vervolgens de Ionische eilanden en andere kleinere koninkrijken; hij rukte op tegen Babylon en verpletterde het. Hij was nu bekend als Cyrus de Grote, koning van de wereld.

Een man die een beroemd boomklimmer was, ging iemand voor bij het klimmen in een hoge boom. Hij beval de man de hoogste takken af te hakken en al die tijd, terwijl de man in groot gevaar leek te verkeren, zei de expert niets. Pas toen de man weer naar beneden klom en ter hoogte van de dakrand was, riep de expert: 'Voorzichtig. Kijk uit waar je stapt als je naar beneden komt!' Ik vroeg hem: 'Waarom zei je dat? Op die hoogte had hij de rest van de afstand desnoods kunnen springen.' 'Dat is het hem nou net,' zei de expert. 'Zolang die man op duizelingwekkende hoogte was en de takken dreigden te breken, was hij zelf zo bang dat ik niets zei. Fouten worden altijd gemaakt wanneer men makkelijke plekken bereikt.'
Die man behoorde tot de laagste klasse, maar zijn woorden waren in volstrekte harmonie met de voorschriften van de wijzen. Ook bij het balspel zeggen ze dat, wanneer je vanaf een moeilijke plek hebt geschoten en je denkt dat de volgende makkelijker zal zijn, je gegarandeerd de bal zult missen.

KENKÔ, *Essays in Idleness*, JAPAN, 14DE EEUW

Na de rijkdommen van Babylon te hebben veroverd, liet Cyrus zijn oog vallen op het oosten, op de halfwilde stammen van de Massagetae, een groot rijk aan de Kaspische Zee. Dit trotse krijgersras, onder leiding van koningin Tomyris, ontbeerde weliswaar de rijkdommen van Babylon, maar Cyrus, die zich bovenmenselijk en onverslaanbaar waande, viel toch maar aan. De Massagetae zouden een makkelijke prooi zijn voor zijn enorme leger en zijn imperium immens groot maken.

In 1529 rukte Cyrus op naar de brede rivier de Araxes, de poort tot het koninkrijk van de Massagetae. Toen hij zijn kamp opsloeg op de westelijke oever, ontving hij een boodschap van koningin Tomyris. 'Koning der Meden,' zei ze, 'ik adviseer u deze onderneming te staken, want u weet niet of ze u uiteindelijk enig goed zal brengen. Regeer uw eigen volk en probeer de aanblik van mij die het mijne regeert te verdragen. Maar natuurlijk zult u

mijn raad in de wind slaan, en het laatste wat u wenst is in vrede leven.' Tomyris, overtuigd van de kracht van haar leger en niet van plan de onvermijdelijke veldslag uit te stellen, bood aan de troepenmacht aan haar kant van de rivier terug te trekken om Cyrus de gelegenheid te geven veilig over te steken en haar leger op de oostelijke oever te bestrijden, als dat zijn wens was.

Cyrus stemde hiermee in, maar in plaats van de vijand met open vizier tegemoet te treden, besloot hij tot een krijgslist. De Massagetae kenden weinig luxe. Nadat Cyrus de rivier was overgestoken en zijn kamp op de oostelijke oever had opgeslagen, liet hij de tafel dekken voor een rijk banket, vol vlees, lekkernijen en koppige wijn. Vervolgens liet hij zijn zwakste troepen achter in het kamp en trok zich met de rest van zijn leger terug bij de rivier. Een grote eenheid Massagetae viel het kamp aan en doodde tijdens een fel gevecht alle Perzische soldaten. Daarna, overweldigd door het feestmaal dat was achtergebleven, aten en dronken ze naar hartelust, waarna ze uiteraard in slaap vielen. Die nacht keerde het Perzische leger terug naar het kamp, doodde vele van de slapende soldaten en nam de rest gevangen. Onder de laatsten was hun opperbevelhebber, een jongeman, Spargapises genaamd, een zoon van koningin Tomyris.

Toen de koningin hoorde wat er gebeurd was, stuurde ze Cyrus een boodschap waarin ze hem berispte wegens het gebruik van listen om haar leger te verslaan. 'Luister nu naar me,' schreef ze, 'en ik zal u adviseren voor uw eigen bestwil: geef me mijn zoon terug, verlaat mijn land met uw leger dat nog intact is, en wees tevreden met uw overwinning op een derde deel van de Massagetae. Als u weigert, zweer ik bij de zon onze heer u meer bloed te zullen geven dan u, al uw gulzigheid ten spijt, kunt drinken.' Cyrus bespotte haar: hij zou haar zoon niet vrijlaten. Hij zou die barbaren verpletteren.

De zoon van de koningin, beseffend dat hij niet zou worden vrijgelaten, kon de vernedering niet verkroppen en pleegde zelfmoord. Het nieuws van de dood van haar zoon overweldigde Tomyris. Ze verzamelde alle troepen die ze in haar koninkrijk op de been kon brengen, zweepte ze op tot een staat van wraakzuchtige razernij en bond een gewelddadige, bloederige

strijd aan met Cyrus' troepen. Ten slotte zegevierden de Massagetae. In hun woede decimeerden ze het Perzische leger en doodden Cyrus.

DE VOLGORDE TIJDENS EEN KRUISVERHOOR

Bij alle kruisverhoren […] het belangrijkst van al, laat me het gebod herhalen altijd alert te zijn op het goede moment om te stoppen. Niets is belangrijker dan het afsluiten van een verhoor met een overwinning. Vele advocaten weten een getuige te betrappen op een ernstige tegenspraak, maar, daarmee niet tevreden, blijven ze vragen stellen en laten hun verhoor verzanden tot het effect van het eerdere voordeel op de jury volledig verloren gaat.

FRANCIS L. WELLMAN, *The Art of Cross-Examination*, 1903

Na de veldslag zochten Tomyris en haar soldaten het slagveld af naar Cyrus' lichaam. Toen ze het vond, hakte ze hem het hoofd af, stopte het in een wijnzak vol mensenbloed en riep uit: 'Hoewel ik u heb overwonnen en nog leef, hebt u me geruïneerd door mijn zoon verraderlijk gevangen te nemen. Zie nu – ik kom mijn dreigement na: u hebt uw portie bloed.' Na de dood van Cyrus raakte het Perzische rijk snel in verval. Eén hoogmoedige daad maakte alle goede werken van Cyrus ongedaan.

Uitleg

Niets is zo bedwelmend als een overwinning en niets zo gevaarlijk.

Cyrus had zijn imperium gebouwd op de puinhopen van een eerder keizerrijk. Honderd jaar tevoren was het machtige Assyrische rijk volledig verwoest en van de schitterende hoofdstad Ninive waren slechts ruïnes overgebleven. De Assyriërs hadden dit lot ondergaan doordat ze te ver waren gegaan, de ene stadstaat na de andere hadden verwoest tot ze het doel van hun overwinningen en de kosten ervan uit het oog hadden verloren. Ze hadden te veel van zichzelf gevergd en hadden vele vijanden gemaakt, die zich ten slotte aaneensloten en hen versloegen.

DE GENERAAL DIE TE VER GING

We lezen over vele gevallen van die aard, want de generaal die door zijn moed een staat heeft veroverd voor zijn meester, veel persoonlijke roem heeft vergaard door zijn overwinning op de vijand en zijn soldaten heeft overladen met rijke buit, verwerft zowel onder zijn eigen soldaten als die van zijn vijand en de onderdanen van de vorst een zo grote naam dat diezelfde overwinning smakeloos kan worden en

een reden tot zorg voor zijn vorst. Want aangezien de aard van de mens zowel eerzuchtig als achterdochtig is en geen grenzen stelt aan iemands geluk, is het niet onmogelijk dat de achterdocht die plotseling in de geest van de vorst wordt gewekt door de overwinning van de generaal wordt verergerd door een of andere hoogmoedige uitdrukking of schaamteloze daad van zijn kant, zodat de vorst zal overwegen zich te beschermen tegen de eerzucht van de generaal.
En de middelen daartoe die zich aan hem opdringen zijn de generaal laten doden of hem beroven van de reputatie die hij heeft verworven met het leger en het volk van de vorst, door elk middel te gebruiken om aan te tonen dat de overwinning van de generaal niet te danken was aan zijn bekwaamheid en moed, maar aan het toeval en de lafheid van de vijand of aan de wijsheid van de andere aanvoerders die met hem aan die actie deelnamen.

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469–1527, *Discorsi*

Cyrus negeerde de les van Assyrië. Hij sloeg de waarschuwingen van orakels en adviseurs in de wind. Hij zag er geen been in een koningin te beledigen. Zijn vele overwinningen waren hem naar het hoofd gestegen en hadden zijn verstand verduisterd. In plaats van zijn al uitgestrekte rijk te consolideren, ging hij door. In plaats van te beseffen dat elke situatie anders was, meende hij dat elke nieuwe oorlog hetzelfde resultaat zou opleveren als de vorige zolang hij maar de methoden hanteerde die hij kende: meedogenloos geweld en sluwheid.

Begrijp: in het rijk van de macht moet u zich laten leiden door de rede. Uw manoeuvres laten bepalen door een kortstondige opwinding of een emotionele triomf zal fataal blijken. Wanneer u een succes behaalt, houd dan even halt. Wees voorzichtig. Wanneer u een overwinning behaalt, denk dan na over de rol van de bijzondere omstandigheden in deze situatie en val niet klakkeloos in herhaling. De geschiedenis is bezaaid met de ruïnes van roemrijke imperia en de lijken van leiders die niet hadden geleerd te stoppen en hun winst te consolideren.

NALEVING VAN DE WET

Niemand in de geschiedenis heeft een delicatere, hachelijkere positie ingenomen dan de maîtresse van de koning. Ze had geen echte of legitieme macht om in moeilijke tijden op terug te vallen, ze werd omringd door een meute jaloerse hovelingen die gretig wachtten tot ze in ongenade viel en

doordat de bron van haar macht gewoonlijk haar lichamelijke schoonheid was, was die val voor de meeste vorstelijke minnaressen onvermijdelijk en onaangenaam.

Koning Lodewijk XV van Frankrijk begon al in de eerste dagen van zijn bewind aan officiële minnaressen, wier geluk zelden langer dan een paar jaar duurde. Toen echter kwam Madame de Pompadour, aan wie, toen ze een middenklassekind van negen was, Jeanne Poisson genaamd, door een waarzegster was voorspeld dat ze de uitverkorene van de koning zou worden. Het leek een dwaze droom, aangezien de meeste vorstelijke maîtressen uit de adel afkomstig waren. Jeanne waande zich niettemin voorbestemd om de koning te verleiden en het werd een obsessie. Ze legde zich toe op de dingen die de favoriete van de koning moest kunnen – muziek, dansen, acteren, paardrijden – en blonk in elk daarvan uit. Als jonge vrouw trouwde ze met een man van lage adel, wat haar toegang gaf tot de beste salons van Parijs. Het nieuws over haar schoonheid, talent, charme en intelligentie deed snel de ronde.

Jeanne Poisson werd nauw bevriend met Voltaire, Montesquieu en andere grote geesten, maar ze verloor nooit het doel uit het oog dat ze zich als kind had gesteld: het hart van de koning veroveren. Haar man had een kasteel in een bos waar de koning vaak ging jagen en ze begon er veel tijd door te brengen. Door zijn doen en laten als een havik te bestuderen zorgde ze ervoor dat hij haar 'toevallig' tegen het lijf zou lopen wanneer ze een wandeling maakte in haar verleidelijkste japon of een rit in haar prachtige koets. De koning begon haar op te merken en schonk haar de prooien die hij tijdens de jacht buitmaakte.

In 1774 stierf Lodewijks toenmalige maîtresse, de hertogin van Châteauroux. Jeanne zette een offensief in. Ze ging overal naartoe waar hij aanwezig was: gemaskerde bals in Versailles, de opera, overal waar hun wegen elkaar zouden kruisen en waar ze haarvele talenten kon tonen: dansen, zingen, paardrijden, koketteren. Ten slotte viel de koning voor haar charmes en tijdens een plechtigheid in Versailles, in september 1745, werd de vierentwintigjarige dochter van een belastingpachter officieel geïnaugureerd als maîtresse van de koning. Ze kreeg eigen vertrekken in een

paleis, te allen tijde voor de koning toegankelijk via een verborgen trap en achterdeur. En omdat sommige hovelingen boos waren dat hij een vrouw van lage afkomst had gekozen, maakte hij haar markiezin. Van toen af aan stond ze bekend als Madame de Pompadour.

De koning was iemand die bij het minste of geringste gevoel van verveling buitensporig depressief werd. Madame de Pompadour besefte dat ze hem, om hem in haar ban te houden, moest bezighouden. Te dien einde liet ze onafgebroken toneelstukken opvoeren in Versailles, waarin zij de hoofdrol speelde. Ze organiseerde grootse jachtpartijen, gemaskerde bals of wat er ook maar nodig was om hem buiten de slaapkamer afleiding te bieden. Ze werd een beschermvrouwe van de kunsten en het ijkpunt voor smaak en mode voor heel Frankrijk. Haar vijanden aan het hof namen met elk succes in aantal toe, maar Madame de Pompadour bestreed hen op een voor een minnares van de koning volstrekt nieuwe manier: met uiterste hoffelijkheid. Snobs die een hekel aan haar hadden vanwege haar nederige afkomst won ze voor zich met charme en gratie. Het ongebruikelijkst van allemaal was wel dat ze vriendschap sloot met de koningin en erop aandrong dat Lodewijk meer aandacht zou besteden aan zijn gemalin en haar vriendelijker zou behandelen. Zelfs de koninklijke familie gaf haar schoorvoetend steun. Ter bekroning van haar roem benoemde de koning haar tot hertogin. Haar invloed was zelfs in de politiek merkbaar: ze werd de officieuze minister van Buitenlandse Zaken.

DE IJDELE HAAN

Twee hanen vochten op een mesthoop. Eén van de hanen was de sterkste: hij versloeg de andere en joeg hem van de mesthoop af. Alle hennen verzamelden zich rondom de haan en begonnen hem te prijzen. De haan wilde zijn kracht en roem laten merken op het volgende erf. Hij vloog naar het dak van de schuur, klapperde met zijn vleugels en kraaide luidkeels: 'Kijk naar me, iedereen. Ik ben een zegevierende haan. Niemand ter wereld is zo sterk als ik.'
De haan was nog niet uitgesproken toen de arend hem doodde, in zijn klauwen greep en naar zijn nest bracht.

LJEV TOLSTOJ, 1828–1910, *Fabels*

In 1751, toen Madame de Pompadour op het toppunt van haar macht stond, beleefde ze haar ernstigste crisis. Lichamelijk verzwakt door de

verantwoordelijkheden van haar positie viel het haar steeds zwaarder aan de eisen van de koning in bed tegemoet te komen. Dit was meestal het moment waarop de maîtresse werd afgedankt, hoezeer ze ook vocht om haar positie te handhaven terwijl haar schoonheid verlepte. Maar Madame de Pompadour had een tactiek uitgestippeld: ze zette de koning ertoe aan een soort bordeel te beginnen, het Parc des Cerfs, op het terrein van Versailles. Daar kon de inmiddels op middelbare leeftijd gekomen koning omgang hebben met de knapste meisjes van Frankrijk.

Madame de Pompadour wist dat haar charme en politiek inzicht haar onmisbaar hadden gemaakt voor de koning. Wat had ze te vrezen van een meisje van zestien dat niet haar macht en uitstraling had? Wat gaf het als ze haar positie in de slaapkamer kwijtraakte zolang ze de machtigste vrouw van Frankrijk bleef? Om die positie veilig te stellen sloot ze nog nauwere vriendschap met de koningin, met wie ze kerkbezoeken begon af te leggen. Hoewel haar vijanden aan het hof samenzwoeren om haar uit haar officiële positie als ’s konings maîtresse te stoten, hield de koning haar aan omdat hij haar kalmerende invloed nodig had. Pas toen haar rol in de rampzalige Zevenjarige Oorlog haar veel kritiek opleverde, trok ze zich langzaam uit het openbare leven terug.

Madame de Pompadour had altijd al een zwakke gezondheid gehad en ze stierf op drieënveertigjarige leeftijd, in 1764. Haar bewind als maîtresse had twintig jaar geduurd, ongeëvenaard lang. ‘Haar dood werd door iedereen betreurd,’ schreef de Duc de Croy, ‘want ze was vriendelijk en behulpzaam voor iedereen die haar benaderde.’

Uitleg

Zich bewust van de tijdelijkheid van haar macht ging de maîtresse van de koning vaak als een razende tekeer zodra ze de koning had gevangen en probeerde zoveel mogelijk geld te vergaren om zich na haar onvermijdelijke val te beschermen. En om haar bewind zo lang mogelijk te rekken trad ze meedogenloos op tegen haar vijanden aan het hof. Met andere woorden: haar situatie leken de inhaligheid en wraakzucht te vereisen die vaak haar ondergang werden. Madame de Pompadour slaagde waar anderen hadden

gefaald doordat ze haar geluk nooit op de proef stelde. In plaats van de hovelingen vanuit haar machtige positie als minnares van de koning te koeioneren, probeerde ze hun steun te verwerven. Ze toonde nooit een spoor van inhaligheid of hoogmoed. Toen ze haar lichamelijke plichten als maîtresse niet langer kon vervullen, tobde ze niet over het idee dat iemand haar in bed zou verdringen. Ze paste gewoon een andere tactiek toe – ze moedigde de koning aan jonge minnaressen te nemen, in de wetenschap dat hoe jonger en knapper ze waren, hoe minder ze een bedreiging vormden, aangezien ze niet met haar konden wedijveren in charme en verfijning en de vorst weldra zouden vervelen.

Succes doet vreemde dingen met je. Het maakt dat je je kwetsbaar voelt en maakt je tegelijkertijd vijandig en emotioneel wanneer je macht wordt getart. Het maakt dat je je minder goed aan de omstandigheden kunt aanpassen. Je gaat geloven dat je succes meer te danken is aan je karakter dan aan je strategie en je planning. Net als Madame de Pompadour moet u beseffen dat het moment van de overwinning tevens het moment is waarop u des te sterker moet vertrouwen op sluwheid en strategie, uw machtsbasis moet consolideren, de rol die het geluk en de omstandigheden in uw succes hebben gespeeld moet beseffen en alert moet blijven op wisselingen in uw fortuin. Het is het moment van de overwinning waarop u het spel van de hoveling moet spelen en meer dan ooit aandacht moet schenken aan de wetten van de macht.

Het grootste gevaar doet zich voor op het moment van de overwinning.
NAPOLEON BONAPARTE, 1769–1821

MACHTSMIDDELEN

De macht heeft haar eigen ritmen en patronen. Degenen die het spel winnen zijn degenen die de patronen beheersen en naar eigen goeddunken variëren, anderen op het verkeerde been zetten terwijl zijzelf het tempo aangeven. De essentie van de strategie is dat u meester bent over wat komen gaat en de opgetogenheid over het succes kan uw vermogen om meester te blijven over

wat komen gaat op twee manieren ondermijnen. Ten eerste, u dankt uw succes aan een patroon dat u geneigd bent te herhalen. U zult proberen dezelfde richting te volgen zonder even te onderzoeken of dat nog steeds de beste richting is. Ten tweede, succes heeft de neiging u naar het hoofd te stijgen en u emotioneel te maken. U voelt zich onkwetsbaar en doet agressieve dingen die de behaalde overwinning uiteindelijk ongedaan maken.

De les is eenvoudig: de machtigen variëren hun ritmes en patronen, wijzigen hun koers, passen zich aan de omstandigheden aan en leren improviseren. In plaats van zich door hun dansende voeten te laten meevoeren, doen ze een stap terug en kijken waar ze naartoe gaan. Het is alsof hun bloedsomloop een soort tegengif bevat tegen de vergiftiging van de overwinning, waardoor ze hun emoties kunnen beheersen en zichzelf mentaal een halt kunnen toeroepen wanneer ze een succes hebben behaald. Ze manen zichzelf tot kalmte, geven zichzelf de ruimte om na te denken over wat er gebeurd is, onderzoeken de rol van de omstandigheden en het geluk in hun succes. Zoals ze bij paardrijles zeggen: je moet jezelf in toom kunnen houden voordat je het paard in toom kunt houden.

Geluk en omstandigheden spelen altijd een rol in de macht. Dat is onvermijdelijk en maakt het spel in feite ook interessanter. Maar wat u ook mag denken, geluk is gevaarlijker dan pech. Pech leert u waardevolle lessen over geduld, timing en de noodzaak om op het ergste voorbereid te zijn; geluk spiegelt u de tegenovergestelde les voor, brengt u in de waan dat uw genialiteit u overeind zal houden. De kansen zullen onvermijdelijk keren en wanneer dat gebeurt, zult u volkomen onvoorbereid zijn.

Dat is wat, volgens Machiavelli, Cesare Borgia te gronde richtte. Hij behaalde vele overwinningen, was in feite een knap strateeg, maar had de pech geluk te hebben: zijn vader was paus. Toen hij later echt pech had – zijn vaders dood – was hij er niet op voorbereid en de vele vijanden die hij had gemaakt brachten hem ten val. Het geluk dat u optilt of uw succes bezegelt brengt het moment mee om uw ogen te openen: het rad van fortuin slingert u even makkelijk omlaag als omhoog. Als u zich voorbereidt op de val, zal die u minder gauw ruïneren wanneer ze komt.

Mensen die een reeks successen boeken kunnen een soort koorts krijgen en zelfs wanneer ze zelf kalm proberen te blijven, zullen de mensen onder hen ze pressen te ver te gaan en zich in gevaarlijke wateren te begeven. U moet een strategie hebben om met deze mensen om te gaan. Wanneer u simpelweg gematigdheid preekt, zult u zwak en kleingeestig lijken; de indruk dat u een overwinning niet uitbuit kan uw macht ondermijnen.

Toen de Atheense bevelhebber en staatsman Pericles in 436 v.C. een reeks zeeslagen voerde aan de kusten van de Zwarte Zee, werd de hebzucht van de Atheners aangewakkerd door zijn moeiteloze overwinningen. Ze droomden ervan Egypte te veroveren, Perzië onder de voet te lopen, Sicilië binnen te vallen. Enerzijds beteugelde Pericles deze gevaarlijke emoties door te waarschuwen voor het risico van overmoed, anderzijds voedde hij ze door kleine schermutselingen aan te gaan waarvan hij wist dat hij ze kon winnen, daarmee de schijn wekkend dat hij zijn successen voortzette. De vaardigheid waarmee Pericles dit spel speelde wordt geïllustreerd door wat er gebeurde toen hij stierf: de demagogen namen het heft in handen, zetten Athene ertoe aan Sicilië binnen te vallen en verwoestten in één overhaaste zet een imperium.

Het ritme van de macht vergt vaak een afwisseling van geweld en sluwheid. Te veel geweld roept een tegenreactie op; te veel sluwheid, hoe sluw ook, wordt voorspelbaar. De grote 16de-eeuwse Japanse opperbevelhebber en (latere keizer) Hideyoshi behaalde voor zijn meester, de shogun Oda Nobunaga, eens een verpletterende overwinning op het leger van de geduchte opperbevelhebber Yoshimoto. De shogun wilde doorgaan en nog een machtige vijand aanpakken en verpletteren, maar Hideyoshi herinnerde hem aan het oude Japanse gezegde: ‘Als u een overwinning hebt behaald, trek de riemen van uw helm aan.’ Volgens Hideyoshi was dit het moment voor de shogun om geweld te verwisselen voor sluwheid en slinksheid en zijn vijanden door middel van een reeks bedrieglijke bondgenootschappen tegen elkaar op te zetten. Op die manier zou hij voorkomen dat hij nodeloos tegenstand opriep door overdreven agressief gedrag. Wanneer u aan de winnende hand bent, houd u dan gedeisd en sus de vijand in slaap. Deze ritmeveranderingen zijn enorm machtig.

Mensen die over de schreef gaan worden vaak gemotiveerd door het verlangen een meester te behagen door hun toewijding te bewijzen, maar overdreven inspanning stelt u bloot aan het risico dat de meester argwaan gaat koesteren. Verschillende bevelhebbers van Filippus van Macedonië werden onmiddellijk nadat ze hun troepen naar een grote overwinning hadden geleid gedegradeerd; nog zo'n triomf, dacht Filippus, en de man kan een rivaal worden in plaats van een ondergeschikte. Wanneer u een meester dient, is het vaak verstandig uw overwinningen zorgvuldig te doseren, hem de eer te gunnen en hem nooit ongemakkelijk te maken. Het is ook verstandig een patroon van strikte gehoorzaamheid te creëren teneinde zijn vertrouwen te winnen. In de vierde eeuw v.C. viel een aanvoerder onder de berucht strenge Chinese opperbevelhebber Wu Qi al aan voordat de slag was begonnen en kwam terug met verscheidene vijandelijke hoofden. Hij meende zijn enthousiasme te hebben getoond, maar Wu Qi was niet onder de indruk. 'Een begaafd officier,' zei hij met een zucht toen hij opdracht gaf de man te onthoofden, 'maar ook een ongehoorzame.'

Een ander moment waarop een klein succes de kans op een groter kan bederven, kan aanbreken wanneer een meester of meerdere u een gunst toestaat: het is een gevaarlijke vergissing dan om meer te vragen. U zult onzeker lijken – misschien hebt u het gevoel dat u die gunst niet verdient en zoveel mogelijk moet binnenhalen nu en zolang u de kans hebt. De juiste reactie bestaat erin dat u de gunst dankbaar aanvaardt en u terugtrekt. Eventuele volgende gunsten moet u verdienen zonder erom te hoeven vragen.

Tot slot: het moment waarop u stopt heeft groot dramatisch gewicht. Wat het laatst komt, blijft in de herinnering als een soort uitroepteken. Er is geen beter moment om te stoppen en weg te gaan dan na een overwinning. Ga door en u loopt het risico het effect te verzwakken of zelfs verslagen te worden. Zoals advocaten zeggen over een kruisverhoor: 'Stop altijd met een overwinning.'

Symbool: Icarus die uit de lucht valt. Zijn vader vervaardigt wassen vleugels die het de twee mannen mogelijk maken uit het labyrint te vliegen

en aan de Minotaurus te ontsnappen. Opgetogen door de triomfantelijke ontsnapping en het gevoel van het vliegen stijgt Icarus hoger en hoger, tot zijn vleugels smelten in de zon en hij doodvalt.

Jurisprudentie: Vorsten en republieken zouden genoegen moeten nemen met een overwinning, want als ze op meer mikken, verliezen ze gewoonlijk. Het gebruik van beledigende woorden jegens een vijand komt voort uit de aanmatiging van de overwinning of uit de valse hoop op een overwinning, en deze laatste misleidt mensen even vaak in hun handelingen als in hun woorden; want als deze valse hoop bezit neemt van de geest, maakt ze dat mannen te ver gaan en een zeker goed opofferen voor een onzeker beter. (Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

OMKERING VAN DE WET

Zoals Machiavelli zegt: verpletter een man of laat hem volstrekt met rust. Het toedienen van halfslachtige straffen of milde verwondingen creëert slechts een vijand wiens verbittering mettertijd zal groeien en die wraak zal nemen. Wanneer u een vijand verslaat, maak uw overwinning dan compleet. Vermorzel hem. Weerhoudt u er zich op het moment van de overwinning niet van de verslagen vijand te verpletteren, maar laat u niet verleiden nodeloos op te trekken tegen anderen. Wees meedogenloos tegenover uw vijand, maar maak geen nieuwe vijanden door te ver te gaan.

Er zijn mensen die voorzichtiger worden dan ooit na een overwinning, die ze zien als iets dat hun alleen maar meer dingen geeft om te beschermen en zich zorgen over te maken. Uw voorzichtigheid na een overwinning mag u nooit doen aarzelen of vaart inhouden, maar wel fungeren als een beveiliging tegen overhaast optreden. Anderzijds wordt impuls als verschijnsel enorm overschat. U creëert zelf uw successen, en als ze elkaar opvolgen, is dat uw eigen werk. Geloof in impuls zal u alleen maar emotioneel maken, minder geneigd tot strategisch handelen en meer geneigd tot het herhalen van dezelfde methoden. Laat de impuls over aan degenen die niets beters hebben om op te vertrouwen.

WET 48

WORD VORMLOOS

UITSPRAAK

Wie een vorm kiest door een helder plan te hanteren, stelt zich bloot aan aanvallen. Blijf liever buigzaam en in beweging, in plaats van een vorm aan te nemen die uw vijand houvast biedt. Accepteer het feit dat niets zeker, dat geen wet onwrikbaar is. De beste manier om u te beschermen is vormloos en vloeibaar te zijn als water; gok nooit op bestendigheid. Alles verandert.

OVERTREDING VAN DE WET

Tegen de achtste eeuw v.C. waren de Griekse stadstaten zo groot en welvarend geworden dat ze grondgebied tekortkwamen voor hun groeiende bevolking. Dus wendden ze zich naar de zee en vestigden kolonies in Klein-Azië, Sicilië, het Italiaanse schiereiland en zelfs in Afrika. De stadstaat Sparta echter grensde nergens aan zee en was omgeven door bergen. De Spartanen werden nooit een zeevarend volk; zij richtten zich op de steden om hen heen

en slaagden erin, in een reeks gewelddadige conflicten die meer dan honderd jaar in beslag nam, een enorm grondgebied te veroveren dat voldoende was voor hun burgers. Deze oplossing echter leverde een nieuw en nog geduchter probleem op: ze moesten de veroverde gebieden zien te behouden en dus verdedigen. De onderworpen volkeren over wie ze heersten waren tienmaal groter in getal dan zijzelf. Ongetwijfeld zou deze massa zich op gruwelijke wijze wreken.

In vechtsporten is het belangrijk dat de strategie ondoorgrondelijk is, dat de vorm verborgen blijft en dat de bewegingen onverwacht zijn, zodat het onmogelijk is erop voorbereid te zijn. Wat een goede generaal in staat stelt zonder mankeren te winnen, is dat hij altijd over onpeilbare wijsheid beschikt en een manier van handelen heeft die geen sporen achterlaat. Alleen de vormloze kan niet aangevallen worden. De wijze verschuilt zich in ondoorgrondelijkheid, zodat zijn gevoelens niet waargenomen kunnen worden; hij gaat in vormloosheid te werk, zodat zijn lijnen niet gekruist kunnen worden.

Het boek van de Huainan Meesters, HUAINANZI, CHINA 2DE EEUW V.C.

Sparta zocht de oplossing in een samenleving gewijd aan de krijgskunst. De Spartanen zouden harder, sterker en feller zijn dan hun buren. Dit was voor hen de enige manier om de orde te handhaven en te overleven.

Wanneer een Spartaanse jongen zeven was geworden, werd hij weggehaald bij zijn moeder en in een militaire club opgenomen waar hij geoefend werd in het vechten en onderworpen was aan de strengste discipline. De jongens sliepen op rieten bedden; ze kregen slechts één stel bovenkleren voor het hele jaar. Onderwijs in letteren en kunsten was er niet bij; muziek werd in Sparta uitgebannen en alleen slaven deden het handwerk dat nodig was. De enige vaardigheden waarin Spartanen zich bekwaamden waren die van de krijg. Kinderen die zwak leken werden in een grot in de bergen achtergelaten om te sterven. Een geldsysteem of handel was niet toegestaan in Sparta; verworven rijkdom, geloofden ze, zou zelfzucht zaaien en tweespalt en zo de krijgsdiscipline ondermijnen. De enige manier waarop een Spartaan aan de kost kon komen was met landbouw, voornamelijk op staatslanderijen die door slaven, zogeheten heloten, voor hem werden bewerkt.

‘Wat deed ik toch verkeerd om er zozielig uit te zien? Verminkt door eigen baas, zeg mij waaraan ik dit verdien? Hoe moet ik voor de anderen mijn oren nu verbergen? O! Koningen der dieren, geen tiran zou u zo tergen!’ Zo huilde Bullebak, de dog, dat ieder het kon horen. De mensen, ongevoelig voor zijn leed, knipten zijn oren. Het groot verdriet van Bullebak verging wel met de tijd.
Het ging hem beter, voelde hij, nu hij zijn oren kwijt Was, want als hij met honden vocht zoals de doggen doen, Kon hij zich altijd redden uit de strijd met goed fatsoen! Men kent een kwade dog steeds aan zijn oren: gecoupeerd En niet meer zo verlokkelijk, dat had hij wel geleerd.
Zegt wijsheid niet: als ooit uw oor u hindert, snijd het af! Versterk en hoed de zwakke plek, die de natuur u gaf. Beschermd door zijn halsband staat hier Meester Bullebak.
Getuige van gezond verstand dat uit zijn oren sprak. De wolf wist nu bij hem niet meer, waar hij het eerst moest bijten! Al waren nu zijn oren kort, het zou hem nooit meer spijten.

JEAN DE LA FONTAINE, 1621–1695, *Fabels*

Met deze gerichte aanpak wisten de Spartanen het sterkste landleger ter wereld te smeden. De discipline was volmaakt en ze vochten met ongeëvenaarde moed. Met hun hechte falanxen konden ze een tienmaal groter leger verslaan, zoals ze bewezen tegen de Perzen bij Thermopylae. Een opmarcherende Spartaanse colonne joeg de vijand schrik aan en maakte een onverslaanbare indruk. Maar al betoonden de Spartanen zich machtige krijgers, ze waren niet uit op de vorming van een imperium. Ze wilden slechts houden en verdedigen wat ze veroverd hadden. Tientallen jaren gingen voorbij zonder dat er één enkele wijziging werd aangebracht in het systeem waarmee Sparta de status quo zo succesvol had weten te handhaven.

In dezelfde periode waarin de Spartanen hun krijgerscultuur ontwikkelden, kwam een andere stadstaat tot vergelijkbare macht en aanzien: Athene. Athene had, in tegenstelling tot Sparta, voor de zee gekozen, niet zozeer om koloniën te stichten als wel om handel te drijven. De Atheners ontwikkelden zich tot grote kooplieden; hun geld, de befaamde ‘uilmunten’, verspreidde zich door het hele gebied rond de Middellandse Zee. De Atheners reageerden, anders dan de rigide Spartanen, op uiterst creatieve wijze op elk probleem, pasten zich aan en ontwikkelden in een ongelooflijk tempo nieuwe maatschappijvormen en nieuwe kunsten. Hun samenleving was voortdurend in beweging. En naarmate hun macht groeide, werden ze meer en meer een bedreiging voor de defensief ingestelde Spartanen.

In 431 v.C. brak eindelijk de strijd tussen Athene en Sparta los die zo lang gesmeuld had. De oorlog duurde zevenentwintig jaar, maar na vele wisselingen van kansen kwam uiteindelijk de Spartaanse oorlogsmachine als overwinnaar uit de bus. Nu heersten de Spartanen over een imperium en waren ze gedwongen uit hun schulp te komen. Als ze op zouden geven wat ze veroverd hadden, zouden de verslagen Atheners zich hergroeperen en tegen hen opstaan en zou de lange oorlog voor niets zijn geweest.

Na de oorlog stroomde Atheens geld Sparta binnen. De Spartanen waren geoefend in de krijgskunst, niet in politiek of economie; omdat ze er volstrekt niet mee vertrouwd waren, werden ze betoverd en overweldigd door rijkdom en de manier van leven die daarmee samenhangt. Spartaanse functionarissen moesten Atheense gebieden besturen; ver van huis vervielen ze tot de ergste vormen van corruptie. Sparta had Athene verslagen, maar de soepele Atheense levenshouding ondermijnde langzaam zijn discipline en de strenge maatschappelijke regels. En ondertussen schikte Athene zich in het verlies van zijn imperium en slaagde erin zich te handhaven als cultureel en economisch centrum.

Sparta werd zwakker en zwakker, verward door een verandering in zijn status quo. Zo'n dertig jaar nadat het Athene had verslagen, verloor het een belangrijke slag van de stadstaat Thebe. De ooit zo machtige natie stortte in bijna één dag in elkaar en kwam er nooit weer bovenop.

Uitleg

In de evolutie van de biologische soorten heeft een beschermend pantser bijna altijd rampspoed betekend. Er zijn enkele uitzonderingen, maar de schaal betekent voor het dier dat erin opgeborgen zit bijna altijd een doodlopende weg; het wordt trager, waardoor het voedsel zoeken moeilijker is en het dier een prooi wordt voor snelle roofdieren. Dieren die de zee of de lucht kiezen en die zich snel en onvoorspelbaar bewegen, zijn eindeloos veel veiliger en sterker.

Toen Sparta zich voor een ernstig probleem zag gesteld – hoe te heersen over een meerderheid – reageerde het als een dier dat een schaal ontwikkelt ter bescherming tegen de omgeving. Maar de Spartanen ruilden,

net als de schildpad, bewegelijkheid in voor veiligheid. Driehonderd jaar lang wisten ze de stabiliteit te bewaren, maar tegen welke prijs! Behalve de krijgskunst hadden ze geen cultuur, geen kunsten, om de spanning te verminderen, en ze leefden in voortdurende zorg om de status quo. Terwijl hun buren voor de zee kozen en leerden zich aan te passen aan een wereld die voortdurend in beweging was, sloten de Spartanen zich op in de tombe van hun eigen systeem. Overwinning zou betekenen dat ze nieuwe landen moesten regeren, wat ze niet wilden; nederlaag zou het einde betekenen van hun militaire apparaat, wat ze ook niet wilden. Alleen door te stagneren konden ze overleven. Maar niets ter wereld kan voor eeuwig stabiel blijven, en de schaal of het systeem dat ter bescherming wordt ontwikkeld, zal ooit de eigen ondergang betekenen.

De ontwikkeling van een beschermend pantser is altijd een verleidelijke en uiteindelijke fatale weg geweest. Een organisme kan zich beschermen door zich te verschuilen, door snelheid in het vluchten, door een effectieve tegenaanval, door zich met andere individuen van de soort te verenigen in aanval en verdediging en ook door zich te hullen in platen en stekels van bot. […] Het experiment met een pantser is bijna altijd mislukt. Soorten die een pantser ontwikkelen hebben de neiging log te worden. Daarom zijn ze gedwongen voornamelijk van planten te leven; en zo zijn ze in het algemeen in het nadeel vergeleken met vijanden die leven van dierlijk voedsel dat sneller 'rendeert'. Het herhaalde falen van een beschermend pantser is een illustratie van de overwinning van de geest op de pure materie, ook op een wat lager niveau van de evolutie. Het beste vinden we die overwinning geïllustreerd in de mens.

E.W. BARNES, *Scientific Theory and Religion*

Sparta werd niet verslagen door de Atheense legers, maar door het Atheense geld. Geld stroomt waar het kan; het is niet in bedwang te houden, niet in een vast patroon te dwingen. Het is inherent chaotisch. En op den duur werd Athene de overwinnaar, dankzij het geld dat het Spartaanse systeem binnensijpelde en het verdedigingspantser aanvrat. In de strijd tussen twee systemen was Athene wendbaar en creatief genoeg om nieuwe vormen aan te nemen, terwijl Sparta alleen maar nog rigider kon worden, tot het uiteindelijk barstte.

Zo gaat het nu eenmaal in deze wereld en dat geldt voor dieren, voor culturen en voor individuen. Tegenover de wreedheid en het gevaar ontwikkelen alle organismen een vorm van bescherming – een pantser, een

strakke discipline, een bemoedigend ritueel. Op de korte termijn kan het werken, maar op den duur betekent het rampspoed. Mensen die gebukt gaan onder een systeem en een vaste, onwrikbare wijze van handelen, worden belemmerd in hun snelheid, zijn niet in staat op tijd verandering te bespeuren en zich aan te passen. Ze sjokken steeds langzamer voort tot ze de weg gaan van de brontosaurus. Leer snel te bewegen en u aan te passen, of u zult opgegeten worden.

De beste manier om dit laatste te vermijden is vormloosheid aan te nemen. Geen enkel roofdier kan ooit aanvallen wat het niet ziet.

NALEVING VAN DE WET

Toen de Tweede Wereldoorlog was afgelopen en de Japanners die China in 1937 waren binnengevallen, eindelijk verdreven waren, besloten de nationalistische Chinezen onder leiding van Tjiang Kai-sjek dat het moment gekomen was om de Chinese communisten, hun gehate rivalen, voor eens en altijd te vernietigen. In 1935 waren ze daar bijna in geslaagd, toen ze de communisten dwongen tot de Lange Mars, de gruwelijke terugtocht die hun gelederen sterk had uitgedund. Al hadden de communisten zich tijdens de oorlog tegen Japan enigszins kunnen herstellen, het zou niet moeilijk zijn hen nu te verslaan. Ze beheersten slechts geïsoleerde streken in het binnenland, beschikten over primitieve wapens, hadden alleen militaire ervaring en training in guerrillastrijd en controleerden geen belangrijke delen van China op een paar gebieden in Mantsjoerije na, die ze na het vertrek van de Japanners hadden weten te bezetten. Tjiang besloot zijn beste troepen in te zetten in Mantsjoerije. Hij zou de belangrijkste steden innemen en vandaar uitwaaieren door de noordelijke industriegebieden en zo de communisten wegvagen. Als Mantsjoerije eenmaal was gevallen, zouden de communisten ineenstorten.

DE HAAS EN DE BOOM

De wijze probeert nooit de wegen der ouden te volgen noch stelt hij principes vast voor eeuwig, maar hij onderzoekt de dingen van zijn tijd en bedenkt dan hoe hij daarmee om moet gaan. Een man in Song was eens bezig een akker te bewerken waar een boomstronk in stond. Op een keer rende een haas op volle

snelheid tegen de stronk aan, brak zijn nek en stierf. Daarop zette de man zijn ploeg aan de kant en keek naar de boom, hopend dat hij nog een haas zou krijgen. Maar hij ving nooit meer een haas en werd zelf uitgelachen door de mensen van Song. Als nu iemand de mensen van tegenwoordig zou willen besturen met de middelen van de vroegere koningen, dan zou hij precies hetzelfde doen als de man die naar de boom bleef kijken.

HAN FEI, CHINEES FILOSOOF, 3DE EEUW V.C.

In 1945/1946 werkte het plan perfect: de nationalisten namen heel vlot de belangrijkste Mantsjoerijse steden in. Merkwaardig was echter dat de strategie van de communisten in deze kritieke fase nergens op leek te slaan. Toen de nationalisten hun opmars begonnen, verspreidden de communisten zich over de verste uithoeken van Mantsjoerije. Met kleine eenheden vielen ze de nationalistische legers lastig, legden een hinderlaag, trokken zich onverwachts terug, maar nooit sloten die verspreide eenheden zich aaneen, zodat het moeilijk was hen aan te vallen. Ze namen een stad in en gaven die een paar weken later weer op. Ze vormden achterhoedes noch voorhoedes, bewogen zich als kwikzilver, bleven nooit op dezelfde plaats, bleven ongrijpbaar, vormloos.

De nationalisten weten dit aan twee dingen: lafheid tegenover een superieure vijand en strategische onervarenheid. Mao Zedong was eerder dichter en filosoof dan generaal, terwijl Tjiang in het Westen krijgskunde had gestudeerd en een volgeling was van onder andere de Duitse schrijver en krijgskundige Von Clausewitz.

Gaandeweg werd er echter een patroon zichtbaar in Mao's aanvallen. Nadat de nationalisten de steden hadden ingenomen en wat gewoonlijk beschouwd werd als de nutteloze ruimte van Mantsjoerije aan de communisten hadden overgelaten, gingen die laatsten deze enorme ruimte gebruiken om de steden te omsingelen. Als Tjiang een legermacht van de ene stad naar de andere stuurde om die te versterken, omsingelden de communisten dat hulpleger. De strijdkrachten van Tjiang verbrokkelden langzaam in steeds kleinere eenheden, afgesneden van elkaar en van de bevoorradingslijnen. De nationalisten waren nog steeds superieur in vuurkracht, maar wat hadden ze daaraan als ze niet konden bewegen?

Een soort angst kreeg de nationalistische soldaten in zijn greep. Commandanten op veilige afstand van het front mochten zich vrolijk maken over Mao, maar de soldaten hadden in de bergen tegen de communisten gevochten en ontzag gekregen voor hun ongrijpbaarheid. Nu zaten die soldaten vast in de steden en zagen hoe hun bewegelijke, watervlugge vijand van alle kanten naar hen toe stroomde. Het leken er miljoenen. De communisten omsingelden ook de geest van de soldaten, bestookten hen met propaganda om hun moreel te ondermijnen en hen aan te zetten tot desertie.

De nationalisten begonnen zich in de geest over te geven. Hun omsingelde en geïsoleerde steden wankelden al voor de echte aanval begonnen was. De ene stad na de andere viel. In november 1948 gaven de nationalisten Mantsjoerije over aan de communisten – een vernederende klap voor het technisch superieure nationalistische leger, een klap die beslissend bleek voor de oorlog. Het jaar erop hadden de communisten heel China in hun macht.

In creatieve intelligentie was generaal Rommel Patton de baas. […] Rommel had lak aan militair formalisme. Hij maakte alleen vaste plannen voor het eerste treffen; daarna stemde hij zijn tactiek af op de situatie die dan was ontstaan. Hij was een bliksemsnelle beslisser, en hield fysiek een tempo aan dat paste bij zijn actieve geest. De ontzagwekkende zandzee gaf hem alle vrijheid om te opereren. Toen Rommel eenmaal door de Britse linies in Afrika was heen gebroken, lag het hele noorden van dat continent voor hem open. Rommel die betrekkelijk onafhankelijk was van het verlammende gezag in Berlijn, en die bij gelegenheid zelfs bevelen van Hitler naast zich neerlegde, voerde de ene succesvolle operatie na de andere uit tot hij het grootste deel van Noord-Afrika onder zijn gezag had gebracht, terwijl Caïro bevend aan zijn voeten lag.

KOLONEL JAMES MRAZEK, *The Art of Winning Wars*, 1968

Uitleg

De twee bordspelen die de strategie van de oorlog het beste benaderen zijn schaak en het Aziatische spel go. Bij het schaken is het bord klein. In vergelijking met go begint de aanval relatief snel, en daarmee de beslissende slag. Het is zelden zinvol je terug te trekken of stukken die op sleutelposities geconcentreerd moeten blijven, te offeren. Go is veel minder formeel. Het word gespeeld op een groot raster met 361 snijpunten – bijna zesmaal zoveel

posities als bij schaak. Op de snijpunten worden zwarte en witte stenen geplaatst (voor elke partij een kleur). Het gaat er nu om, als alle stenen op het bord staan, 52 voor elke partij, de stenen van je tegenstander te isoleren door ze te omsingelen.

Een partij go – in China wei-ji geheten – kan 200 tot 300 zetten duren. De strategie is subtieler en vloeiender dan bij schaak, het spel ontplooit zich langzaam; hoe ingewikkelder het patroon is dat je stenen in het begin op het bord vormen, des te moeilijker het is voor je tegenstander je strategie te doorzien. Het heeft geen zin te proberen een bepaald gebied te beheersen: je moet denken in grotere termen, bereid zijn een bepaald gebied op te offeren om uiteindelijk het hele bord te beheersen. Je streeft er niet naar je in te graven, je zoekt juist bewegelijkheid. Als je bewegelijk blijft, kun je je tegenstander in kleine gebieden bijeendrijven en omsingelen. Het doel is niet de stukken van je tegenstanders direct te slaan, maar om zijn hele strijdmacht te verlammen en ineen te doen storten. Schaken is lineair, gericht op posities, en agressief; go is niet-lineair en vloeiend. De aanval is indirect, tot aan de laatste fase van het spel wanneer de winnaar de stenen van zijn tegenstander in een versneld tempo kan omsingelen.

Chinese militaire strategen worden al eeuwen lang beïnvloed door go. Uitdrukkingen afkomstig uit het spel zijn steeds weer toegepast op oorlog; Mao Zedong was verslaafd aan wei-ji en zijn strategische opvattingen waren sterk gekleurd door zijn ervaringen met het spel. Een sleutelprincipe van wei-ji is bijvoorbeeld dat je de hele omvang van het bord in je voordeel gebruikt, dat je naar alle kanten uitwaaiert, zodat je tegenstander je bewegingen niet op een eenvoudige, lineaire manier kan peilen.

‘Iedere Chinees,’ schreef Mao ooit, ‘moet zich bewust in deze legpuzzeloorlog’ tegen de nationalisten ‘werpen’. Plaats uw go-stenen in een legpuzzelpatroon en uw tegenstander zal zich verliezen in gissingen naar wat u van plan bent. Hij verspilt tijd door u te achtervolgen, of hij concludeert als Tjiang Kai-sjek dat u incompetent bent en hij verwaarloost zijn verdediging. En als hij zich concentreert op bepaalde gebieden, zoals de Westerse strategie bepleit, kunt u hem gemakkelijk omsingelen. In de wei-jimanier van oorlogvoeren omsingelt u de geest van de vijand, u maakt

gebruik van denkspelen, propaganda en speldenprikken om hem in verwarring te brengen en te ontmoedigen. Dat was de strategie van de communisten – een schijnbare vormloosheid die de vijand in verwarring bracht en angst aanjoeg.

Terwijl schaak lineair en direct is, staat het oude go-spel dichter bij het soort strategie dat zijn nut zal bewijzen in een wereld waarin de strijd indirect gestreden wordt, in grote gebieden die los met elkaar in verband staan. De go-strategieën zijn abstract en multidimensioneel en huizen in een gebied buiten ruimte en tijd: in de geest van de strateeg. In deze vloeiende vorm van oorlogvoering is beweging waardevoller dan positie. Snelheid en bewegelijkheid zorgen ervoor dat het onmogelijk is uw zetten te voorspellen; uw vijand is niet in staat u te doorgronden en kan zo ook geen strategie ontwerpen om u te verslaan. Deze indirecte vorm van oorlogvoeren concentreert zich niet op bepaalde plekken, maar waaiert uit, en op dezelfde manier kunt u profiteren van de ruimte en de onsamenhangende aard van de echte wereld. Wees als damp. Gun uw vijanden geen enkel vast punt om aan te vallen; ze achtervolgen u, goed, laten ze zich maar uitputten, laten ze maar proberen iets te verzinnen op uw ongrijpbaarheid. Alleen doorvormloos te zijn kunt u uw vijanden echt verrassen – tegen de tijd dat ze doorhebben waar u bent en wat u van plan bent, is het te laat.

KARAKTERPANTSER

Om de instincten te onderdrukken zoals de moderne wereld dat eist, en om te kunnen leven met opgekropte energie die het resultaat daarvan is, moet het ego een verandering ondergaan. Het ego, dat wil zeggen het deel van de persoon dat blootstaat aan gevaar, wordt rigide, zoals dat heet, als het voortdurend te maken heeft met dezelfde of vergelijkbare conflicten tussen behoefte en een angst opwekkende buitenwereld. Het ontwikkelt in dit proces een chronische, automatisch functionerende wijze van reageren, en dat is dan zijn 'karakter'. Het is alsof de affectieve persoonlijkheid zich gepantserd heeft, alsof het harde schild dat het ontwikkelt, bedoeld is om niet alleen de klappen van de buitenwereld op te vangen en af te weren, maar tegelijk ook het geschreeuw van de innerlijke behoeften. Deze pantsering maakt iemand minder gevoelig voor onlust, maar beperkt ook zijn libidinale en agressieve bewegingsvrijheid en daarmee zijn prestatievermogen en lustbeleving. We zeggen dat het ego minder flexibel en meer rigide is geworden; en dat het vermogen om de energiehuishouding te reguleren afhangt van de mate van pantsering.

WILHELM REICH, 1897–1957

Als jullie willen vechten, dan staan we dat niet toe en je zult ons niet vinden. Maar wanneer wij willen vechten, zorgen we ervoor dat jullie niet weg kunnen en slaan we keihard toe […] en schakelen jullie uit […] De vijand rukt op, wij trekken terug; de vijand slaat een kamp op, wij vallen hem lastig; de vijand wordt moe, wij vallen aan; de vijand trekt zich terug, wij achtervolgen.

MAO ZEDONG, 1893–1976

MACHTSMIDDELEN

De diersoort mens onderscheidt zich door zijn voortdurend scheppen van vormen. Hij geeft zelden directe uitdrukking aan zijn gevoelens, maar geeft ze vorm in taal of in sociaal aanvaarde rituelen. Wij kunnen onze gevoelens niet overbrengen zonder een vorm.

Maar de vormen die we scheppen veranderen voortdurend – naar mode, in stijl, in al die menselijke verschijnselen die de stemming van het moment vertegenwoordigen. We zijn voortdurend bezig de vormen te veranderen die we van voorgaande generaties geërfd hebben, en die veranderingen zijn een teken van leven en vitaliteit. De dingen die *niet* veranderen, de vormen die verstarren, worden voor ons tekenen van de dood en die vernietigen we. Bij jongeren zie je dat het duidelijkst: ze voelen zich niet lekker bij de vormen die de maatschappij ze oplegt, ze hebben nog geen vaste identiteit en spelen daarom met hun eigen rollen, proberen een reeks maskers en poses uit om zich uit te drukken. Dat is de vitale kracht die de motor van de vorm aandrijft, die aanzet tot voortdurende veranderingen in stijl.

Mensen met macht hebben vaak in hun jeugd blijk gegeven van een enorme vindingrijkheid in het uitdrukken van iets nieuws door middel van een nieuwe vorm. De samenleving geeft hun macht omdat ze hongert naar dit soort vernieuwing en het beloont. De moeilijkheden komen later, omdat ze dan vaak conservatief worden en hebberig. Ze dromen niet langer van het scheppen van nieuwe vormen; hun identiteit ligt vast, hun gewoonten bevriezen en hun starheid maakt hen tot een gemakkelijk doelwit. Iedereen weet wat hun volgende zet zal zijn. In plaats van respect af te dwingen brengen ze verveling teweeg: Van het toneel af! zeggen we dan, we willen iemand anders zien, een jonger iemand. De machtige die opgesloten zit in

het verleden is komisch – overrijp fruit dat elk moment van de boom kan vallen.

Macht bloeit alleen als ze flexibel is in haar vormen. Vormloos betekent niet amorf; alles heeft een vorm – er is niet aan te ontsnappen. Vormloosheid van de macht is eerder als die van water, of van kwik: ze neemt de vorm aan van wat eromheen is. Ze is onvoorspelbaar omdat ze altijd verandert. De machtige schept voortdurend vormen en hij dankt zijn macht aan de snelheid waarmee hij die kan veranderen. Zijn vormloosheid ligt in het oog van de vijand die niet kan zien waar hij opuit is en die geen vast punt heeft om aan te vallen. Dit is de voornaamste pose van de macht: ongrijpbaar en snel als de god Mercurius die elke vorm aan kon nemen die hij wilde en dit vermogen gebruikte om de Olympus in totale verwarring te brengen.

Menselijke scheppingen ontwikkelen zich in abstracte richting, worden meer geestelijk en minder materieel van karakter. Deze ontwikkeling is heel duidelijk in de kunst die in deze eeuw de grote ontdekking van abstractie en conceptualisme deed; ze tekent zich ook af in de politiek, die in de loop van de tijd minder openlijk gewelddadig is geworden, ingewikkelder, indirecter en cerebraler. Oorlogvoering en strategie vertonen hetzelfde patroon. Strategie begon als het manipuleren van legers te land, door ze in geordende formaties op te stellen; strategie te land is betrekkelijk tweedimensionaal en wordt gedicteerd door de topografie. Maar alle grootmachten hebben uiteindelijk zee gekozen, voor handel en kolonisatie. En om hun handelswegen te beschermen hebben ze zich het vechten ter zee eigen gemaakt. Oorlogvoering ter zee eist een enorme creativiteit en het vermogen tot abstract denken, omdat de linies voortdurend in beweging zijn. Zeekapiteins onderscheiden zich door hun vermogen zich aan te passen aan de letterlijke vloeibaarheid van het terrein en om de vijand in verwarring te brengen met abstracte, moeilijk te voorspellen vormen. Zij opereren in een derde dimensie: die van de geest.

Te land getuigt ook de guerrillaoorlog van deze ontwikkeling naar de abstractie. T.E. Lawrence (*Lawrence of Arabia*) was wellicht de eerste moderne strateeg die de theorie achter deze vorm van oorlogvoering

ontwikkelde en in praktijk bracht. Zijn ideeën hebben Mao beïnvloed, die in zijn geschriften een verrassende overeenkomst met wei-ji ontdekte. Lawrence werkte met Arabieren die voor hun land vochten tegen de Turken. Zijn idee was om de Arabieren te laten opgaan in de eindeloze woestijn, zodat ze nooit een doelwit vormden omdat ze nooit op één plek samenkwamen. Om dit vluchtige leger te bestrijden moesten de Turken zich sterk verspreiden en veel energie verspillen door constant van de ene plek naar de andere te trekken. Zij beschikten over veel meer vuurkracht, maar de Arabieren wisten het initiatief te behouden door kat en muis te spelen; ze boden de Turken geen enkel houvast en ondermijnden zo hun moreel. 'De meeste oorlogen waren contactoorlogen. Onze oorlog moest een ontwijkingsoorlog zijn,' schreef Lawrence. 'We zouden de vijand in bedwang houden met de stille dreiging van een uitgestrekte, onbekende woestijn en pas tevoorschijn komen als we aanvielen.'

Dit is de ultieme vorm van strategie. De oorlog van de geregelde veldslag is veel te gevaarlijk en te kostbaar geworden; indirectheid en ongrijpbaarheid geven veel betere resultaten tegen veel lagere kosten. De belangrijkste kosten zijn mentaal: het denkwerk dat nodig is om uw strijdkrachten in een verspreid patroon op te stellen en om de geest en het gemoed van uw tegenstanders te ondermijnen. En niets zal hen meer tot razernij en in verwarring brengen dan vormloosheid. In een wereld waarin ontwijkingsoorlogen aan de orde van de dag zijn is vormloosheid een vereiste.

Het belangrijkste psychologische vereiste van vormloosheid is te leren niets persoonlijk op te vatten. Neem nooit een defensieve houding aan. Wie dat doet, toont zijn emoties, onthult een duidelijke vorm. Uw tegenstanders zullen beseffen dat ze een zwakke plek hebben geraakt, een achilleshiel. En ze zullen steeds weer toeslaan op dezelfde plek. Dus: leer niets persoonlijk op te vatten. Laat u nooit, door niemand, kwaad maken. Wees een gladde bal die niemand kan vangen; zorg ervoor dat niemand ooit uw zwakke plekken ontdekt. Zorg ervoor dat uw gezicht een vormloos masker is en u zult uw collega's met hun snode plannen en uw tegenstanders tot razernij brengen, desoriënteren.

Baron James de Rothschild was iemand die deze techniek hanteerde. Als Duitse jood in Parijs, in een cultuur die vreemdelingen uitgesproken onvriendelijk gezind was, vatte Rothschild geen enkele aanval ooit persoonlijk op; hij liet nooit zien dat hij gekwetst was. Verder paste hij zich steeds aan het veranderende politieke klimaat aan, of het nu de stijve monarchie van de Restauratie van Lodewijk XVII was, het bewind van burgerkoning Louis-Philippe, de democratische revolutie van 1848 of de parvenu Lodewijk Napoleon, die in 1852 tot keizer werd gekroond. Rothschild accepteerde ze allemaal en versmolt ermee. Hij kon het zich permitteren een hypocriete of opportunistische indruk te maken, want hij werd gewaardeerd om zijn geld, niet om zijn politieke standpunten; zijn geld was de valuta van de macht. Terwijl hij zich aanpaste, nooit een vorm liet zien en het hem voor de wind ging, raakten alle andere grote families die de eeuw schatrijk begonnen waren, geruïneerd in de ingewikkelde veranderingen en machtsverschuivingen van die periode. Ze klampten zich vast aan het verleden en verrieden zo de vorm die ze omhelsden.

Door de hele geschiedenis heen is de vormloze stijl van regeren het bekwaamst in praktijk gebracht door alleenheersende koninginnen. De positie van een koningin verschilt radicaal van die van een koning; omdat ze een vrouw is twijfelen haar onderdanen en hovelingen al gauw aan haar vermogen om te regeren, aan de kracht van haar karakter. Als ze een van de partijen steunt in een ideologisch conflict, heet het dat ze handelt uit emotionele verbondenheid. Maar als ze haar emoties onderdrukt en de autoritaire heerser speelt, als een man, roept ze evenzeer kritiek op. Vandaar dat de koningin, van nature of uit ervaring, de neiging heeft een flexibele stijl van regeren te hanteren, die uiteindelijk effectiever blijkt dan de meer directe, mannelijke vorm.

Twee voorbeelden van de vormloze stijl van heersen zijn koningin Elizabeth I van Engeland en keizerin Catharina de Grote van Rusland. Elizabeth volgde een middenkoers in de heftige Europese oorlogen tussen katholieken en protestanten. Ze vermeed allianties waarmee ze zich voor een van de partijen zou uitspreken en die het land uiteindelijk zouden schaden. Ze slaagde erin haar land buiten de strijd te houden tot het sterk genoeg was.

Haar bewind was een van de meest roemvolle in de geschiedenis dankzij haar ongelooflijke aanpassingsvermogen en haar flexibele ideologie.

Catharina de Grote ontwikkelde ook een improviserende stijl van regeren. Toen ze haar man, tsaar Peter II in 1762 had afgezet en in haar eentje het bewind over Rusland had overgenomen, dacht niemand dat ze het zou overleven. Maar ze had geen vooropgezette ideeën, geen filosofie, geen theorie die haar beleid dicteerde. Al was ze een vreemdeling (ze kwam uit Duitsland), ze begreep de stemmingen in Rusland en de manier waarop die veranderden in de loop van de tijd. ‘Je moet zo regeren dat je volk denkt dat het zelf wil wat jij beveelt,’ zei ze, en om dat te doen moest ze de verlangens van het volk altijd een stap voor blijven en zich aanpassen aan zijn weerstand. Door de zaak nooit te forceren wist ze Rusland in een verbazend kort tijdsbestek te hervormen.

Deze vrouwelijke, vormloze manier van heersen mag dan uit de nood van moeilijke omstandigheden geboren zijn, ze is enorm verleidelijk gebleken voor degenen die eronder gediend hebben. Omdat het gezag zo vloeiend is, is het relatief gemakkelijk voor de onderdanen om te gehoorzamen, omdat ze zich minder gedwongen voelen, minder onderworpen aan de ideologie van de heerser. Zo blijven ook keuzemogelijkheden open die door het aanhangen van een doctrine afgesloten worden. Zonder partij te kiezen, kan de heerser de ene vijand tegen de andere uitspelen. Starre heersers mogen krachtig lijken, maar gaandeweg gaat hun onbuigzaamheid op de zenuwen werken en vinden de onderdanen wel een manier om hen terzijde te schuiven. Flexibele, vormloze heersers zullen veel kritiek krijgen, maar ze zullen zich handhaven en uiteindelijk zullen de mensen zich met hen identificeren, omdat ze net zo zijn als hun onderdanen – zeilend met de wind, met open oog voor de omstandigheden.

Ondanks traagheid en missers wint de open en flexibele stijl van machtsuitoefening het uiteindelijk meestal, zoals Athene het uiteindelijk dankzij zijn geld en zijn cultuur won van Sparta. Hebt u een conflict met iemand die sterker en onbuigzamer is, gun hem dan voor het ogenblik de overwinning. Doe alsof u buigt voor zijn overmacht. Dring dan langzaam en

heimelijk zijn ziel binnen door vormloos en wendbaar te zijn. Zo kunt u iemand overvallen als hij er het minst op bedacht is, want starre mensen zijn altijd voorbereid op een directe aanval, maar staan hulpeloos tegenover een subtiele, verhulde benadering. Om van zo'n strategie een succes te maken, moet u de kameleon spelen – van buiten aanpassen, en ondertussen uw vijand van binnenuit slopen.

Eeuwenlang waren vreemdelingen hartelijk welkom in Japan en leek het land open te staan voor andere culturen en invloeden. João Rodriguez, een Portugese priester die in 1577 in Japan aankwam en er vele jaren woonde, schreef: 'Ik sta versteld van de Japanse bereidheid om alles wat Portugees is te proberen te accepteren.' Hij zag op straat Japanners in Portugese kleren, een rozenkrans om de nek en een kruis om het middel. Op het oog leek dit misschien een teken van culturele zwakte en wispelturigheid, maar het aanpassingsvermogen van Japan beschermde het land tegen een met militaire middelen opgelegde vreemde cultuur. Een en ander bracht de Portugezen en andere westerlingen tot de overtuiging dat de Japanners zich onderwierpen aan een superieure cultuur, terwijl de vreemde gebruiken voor de Japanners in werkelijkheid niet meer waren dan een oppervlakkige mode. Onder de oppervlakte bloeide de Japanse cultuur. Hadden de Japanners zich star afwerend opgesteld tegen vreemde invloeden, dan hadden ze wellicht net zo van het Westen te lijden gehad als de Chinezen. Dat is de kracht van de vormloosheid – het geeft de agressor geen houvast.

In de evolutie is grootte vaak de eerste stap op weg naar uitsterven. Wat enorm en opgeblazen is, is niet bewegelijk en moet zich constant voeden. De domme is vaak geneigd te geloven dat omvang macht betekent, hoe groter hoe beter.

In 483 v.C. viel koning Xerxes van Perzië Griekenland binnen. Hij dacht het land gemakkelijk te kunnen veroveren. Hij had tenslotte het grootste leger dat ooit voor één invasie op de been was gebracht – de historicus Herodotus schatte het op meer dan vijf miljoen man. Het plan was een brug over de Hellespont te bouwen om Griekenland over land onder de voet te lopen, terwijl de even immense Perzische vloot de Griekse

schepen vast zou pinnen in de havens, zodat hun troepen niet naar zee konden ontsnappen. Het leek een waterdicht plan, maar toen Xerxes met de voorbereidingen bezig was, kwam zijn raadsman Artabanus met ernstige bedenkingen: ‘De twee grootste machten ter wereld zijn tegen u,’ zei hij. Xerxes lachte – welke machten zouden tegen zijn reusachtige leger op kunnen? ‘Ik zal u zeggen wie het zijn,’ antwoordde Artabanus. ‘Het land en de zee.’ Er waren geen veilige havens groot genoeg om de vloot van Xerxes te bergen. En hoe meer land de Perzen veroverden, hoe langer hun aanvoerlijnen werden, en hoe rampzaliger de kosten zouden zijn om dit enorme leger te voeden.

Xerxes verdacht zijn raadsman van lafheid en zette de invasie door. Maar de Perzische vloot werd door slecht weer op zee gedecimeerd omdat geen enkele haven groot genoeg was om hem beschutting te bieden, precies zoals Artabanus had voorspeld. Ondertussen verwoestte het Perzische landleger alles wat het tegenkwam, met inbegrip van gewassen en voedselvoorraden, zodat het zich niet kon voeden. Bovendien was het door zijn traagheid een makkelijk doelwit. De Grieken pasten allerlei slinkse kunstgrepen toe om de Perzen in verwarring te brengen. De nederlaag die de Griekse geallieerden Xerxes ten slotte toebrachten, was een catastrofe. Het verhaal is zinnebeeldig voor allen die bewegelijkheid opofferen aan omvang: wie flexibel en snelvoetig is zal bijna altijd winnen, omdat hij meer strategische mogelijkheden heeft. Hoe reusachtiger de omvang van de vijand, des te gemakkelijker zal hij bezwijken onder de juiste druk.

De noodzaak van vormloosheid wordt groter naarmate we ouder worden, omdat we dan immers vaak vaste gewoontes krijgen en een te starre vorm aannemen. We worden voorspelbaar, altijd het eerste teken van verval. En voorspelbaarheid maakt een komische indruk. Minachting en spot mogen milde vormen van agressie lijken, in werkelijkheid zijn het krachtige wapens die uiteindelijk de basis van de macht uithollen. Een vijand die je niet respecteert zal stoutmoedig worden en stoutmoedigheid maakt zelfs het kleinste dier gevaarlijk.

Het Franse hof met als symbool Marie Antoinette was in de late achttiende eeuw zo hopeloos verstrikt geraakt in een star formalisme, dat het

voor de gemiddelde Fransman een dwaas overblijfsel uit vroeger tijden was geworden. Deze geringschatting van een eeuwenoud instituut was het eerste symptoom van een terminale ziekte, want het duidde erop dat de banden van het volk met de monarchie los waren geworden. Naarmate de situatie verslechterde, klampten Marie Antoinette en Lodewijk XVI zich alleen maar nog meer vast aan het verleden – waarmee ze de weg naar de guillotine versnelden. Karel I van Engeland reageerde op eenzelfde manier op het groeiende verlangen naar democratische verandering in het Engeland van rond 1630: hij ontbond het parlement, en de rituelen aan het hof werden steeds vormelijker. Hij wilde terug naar een oudere stijl van regeren, met een strikt en gedetailleerd protocol. Met zijn starheid maakte hij het verlangen naar verandering alleen maar groter. En weldra werd hij dan ook weggevaagd in een verwoestende burgeroorlog en uiteindelijk verloor hij zijn hoofd op het schavot.

Wie ouder wordt, moet juist minder steun zoeken in het verleden. Hij moet oppassen dat de vorm die zijn karakter gekregen heeft, geen relikwie van hem maakt. Het is geen kwestie van de jeugd na-apen – daarmee maakt iemand zich al even belachelijk. Waar het om gaat is een voortdurende geestelijke aanpassing aan de omstandigheden, zelfs aan het onvermijdelijke moment dat het tijd wordt te vertrekken en de weg naar de top vrij te maken voor jongeren. Een starre houding roept alleen maar een griezelige gelijkenis met een kadaver op.

Vergeet echter nooit dat vormloosheid een strategische pose is, die ruimte schept voor tactische verrassingen. Als uw vijanden zich het hoofd breken over uw volgende zet, geven ze hun eigen strategie bloot, wat beslist nadelig voor hen uitpakt. U houdt het initiatief in handen, dwingt uw vijanden tot uitsluitend reageren. Het doorkruist hun spionagepogingen. Maar let wel: vormloosheid is een instrument, nooit te verwarren met meewaaien-met-alle-winden, of met een religieuze berusting in de grillen van het lot. U hanteert vormloosheid, niet omdat het innerlijke rust en harmonie schenkt, maar omdat het uw macht vergroot.

Ten slotte, wie wil leren zich steeds weer aan nieuwe omstandigheden aan te passen, moet leren op zijn eigen waarnemingen te vertrouwen en

vaak de adviezen waar mensen u voortdurend mee bestoken, negeren. Het betekent dat u uiteindelijk de wetten die anderen verkondigen, moet verwerpen, evenals de boeken die ze schrijven om te vertellen wat u moet doen, en de wijze raad van ouderen. 'De wetten die de omstandigheden regeren worden door nieuwe omstandigheden ontkracht,' schreef Napoleon, hetgeen betekent dat u zelf elke nieuwe situatie moet peilen. Als u te zeer afgaat op ideeën van anderen, neemt u ten slotte een vorm aan die door anderen is bepaald. Te veel respect voor de wijsheid van anderen betekent te weinig voor die van uzelf. Wees meedogenloos ten aanzien van het verleden, vooral uw eigen verleden, en heb geen respect voor de filosofieën die u van buitenaf worden opgedrongen.

Symbool: Mercurius, de gevleugelde boodschapper, god van de handel, beschermer van dieven, gokkers en allen die bedriegen door middel van snelheid. Op zijn geboortedag vond Mercurius de lier uit; dezelfde avond had hij het vee van Apollo gestolen. Hij zwierf over de wereld en nam elke vorm aan die hij wenste. Hij belichaamt, net als het vloeibare metaal dat naar hem is genoemd, het vluchtige, ongrijpbare – de kracht van de vormloosheid.

Jurisprudentie: Daarom is de ideale vorm van een leger vormloosheid. Overwinning in de strijd is niet steeds hetzelfde, ze past haar vorm eindeloos aan [...] Een strijdmacht heeft geen constante formatie, water heeft geen constante vorm: het vermogen de overwinning te behalen door te veranderen en je aan te passen aan de vijand wordt genie genoemd. (Sun Zi, 5de eeuw v.C.)

OMKERING VAN DE WET

De hele ruimte benutten en een abstract patroon vormen betekent niet dat u moet nalaten uw krachten te concentreren wanneer dat van pas komt. Vormloosheid zorgt ervoor dat uw vijanden u overal achtervolgen en zo hun eigen mentale zowel als fysieke krachten verspreiden. Maar als u dan ten

slotte de strijd aanbindt, sla hen dan met een krachtige, geconcentreerde klap. Zo had Mao succes tegen de nationalisten: hij zorgde ervoor dat hun strijdkrachten uiteenvielen in kleine, geïsoleerde eenheden, die hij dan vervolgens makkelijk kon overrompelen met een krachtig offensief. De wet van de concentratie gaf de doorslag.

Wie speelt met vormloosheid moet het proces in de hand en zijn langetermijnstrategie in het oog houden. Neemt u een vorm aan en gaat u tot de aanval over, gebruik dan concentratie, snelheid en kracht. Zoals Mao zei: '*Als* we jullie aanvallen, zorgen we ervoor dat je niet kunt ontsnappen.'

BIBLIOGRAFIE

AUSUBEL, NATHAN, *A Treasury of Jewish Folklore*, Crown Publishers, 1948.
BARNES, E.W., *Scientific Theory and Religion*, MacMillan Company, 1933.
BONAPARTE, NAPOLEON, *Maximes et Pensees de Napoleon*, Pierre Tisseyre, 1976.
BERTRAND, LOUIS, *Louis XIV*, Longman, Greens & Co, 1928.
BLOODWORTH, DENNIS & CHING PING, *The Chinese Machiavelli*, Farrar, Straus & Giroux, 1976.
BLUCHE, FRANÇOIS, *Louis XIV*, Librairie Arthene Fayard, z.j.
BRANNON, W.T., *The Con Game and 'Yellow Kid' Weil: The Autobiography as told to W.T. Brannon*, Dover Publications, z.j.
BRUYÈRE, JEAN DE LA, *Les Caractères 'De la Cour'*, Alphonse Lemerre, 1872.
CALDECOTT CHUB, THOMAS, *Aretino: Scourge of Princess*, Reynolds & Hitchcock, 1940.
CASANOVA, GIOVANNI, *Casanova, his life & Memories*, Tudor Publishing Company, 1945.
CASTIGLIONE, BALDESAR, *The Book of the Courtier*, Penguin, 1976.
CHAPMAN, WALKER & ROBERT SILVERBERG, *The Golden Dream: Seekers of El Dorado*, The Bobbs-Merill Company Inc., 1967.
CHESTERFIELD, LORD, *Lord Chesterfield Letters*, Oxford University Press, 1976.
CLAUSEWITZ, CARL VON, *Vom Kriege*, Duemmlers, Bonn, 1952.
CLOULAS, IVAN, *The Borgias*, Franklin Watts, 1989.
CONDIVI, ASCANIO aangehaald in Martin S. Briggs, *Men Of Taste*, B.T. Batsford Ltd., 1947.

DIDEROT, DENNIS, *Paradoxe sur le comedien*, Hermann, 1995.
DOWING, CHARLES, *Armenian Folktales and Fables*, Oxford University Press, 1972.
ESOPUS, *Fables*, Penguin, 1954.

FADIMAN, CLIFTON, *The Little, Brown Book af Anecdotes*, Little Brown & Company, 1985.
FONTAINE, JEAN DE LA, *Fables*. (Ned. vert. Jan van den Berg, *De fabels van La Fontaine*, Manteau 1990)
FRANCESCO, GRETE DE, *The Power of the Charlatan*, Yale University Press, 1952.
GOETHE, JOHANN VON, *The International Dictionary of Thoughts*, J.G. Ferguson Publishing Company, 1969
GRACIAN, BALTASAR, *The Oracle*, J.M. Dent & Sons Ltd., 1953.
GRACIAN, BALTASAR, *The Art of Worldly Wisdom*, Frederick Ungar Publishing Co., 1892
GRACIAN, BALTASAR, *A Pocket Mirror for Heroes*, Bantam Doubleday Dell, 1996.
GROSS, JOHN, *The Oxford Book of Aphorisms*, Oxford University Press, 1987.
GUBITZ, MYRON B., *The Book of Stratagems*, Penguin, 1983.
HERODOTUS, *The Histories*, Penguin, 1987.
HIBBERT, CHRISTOPHER, *The House of Medici: Its Rise and Fall*, Morrow Quick Paperbacks, 1974/1980.
History of the Peloponesian War, Penguin, 1954.
HSIU SEN, *Ancient Chinese Parables*, Folcroft Library Editions, 1974.
HUIZINGA JOHAN, *Herfsttij der Middeleeuwen*, Tjeenk Willink, 1919.

IBU ISLANDAN, KAI KA'US, *A Mirror for Princess*, E.P. Dutton & Co., 1951.
ISAACSON, WALTER, *Kissinger, A biography*, Simon & Schuster, 1992.
JOHNSON,SAMUEL, aangehaald in: *The Concise Colombia Dictionary of Quotations*, Avon Books, 1987.
JONES, ERNEST, *The International Jornal of Psycho Analysis*, dl. XII, W.M. Dawson & Sons Ltd., 1931/1960.
KANIN, GARSON, *Hollywood*, The Viking Press, 1974.
KENKO, *Essays of Idleness*, Columbia University Press, 1967.
KIERKEGAARD, SØREN, *The Sickness unto Death*, Anchor Books 1941/1954.

Kipling, Rudyard, *Just So Stories*, Penguin Books 1994.
Knappert, jan, *Fables from Africa*, Evan Brothers Limited, 1980
Komroff, Manuel, *The Great Fables of All Nations*, Tudor Publishing, 1944.
Lawrence, T.E., *Seven Pillars of Wisdom*, Anchor Books/Doubleday, 1935/1991.
Lorris, Guillaume de, *The Romance of the Rose*, Princeton University Press, 1971/1995.
Ludwig, Emil, *Bismarck*, Little Brown & Company, 1928.
Lustig, Victor Count, aangehaald in: Jay Robert Nash, *Hustlers & Con Men*, M. Evans & Company, Inc., 1976.
Machiavelli, Nicoló, *The Prince and Discourses*, W.W. Norton Company, 1977.
Malcolm, Norman, *Ludwig Wittgenstein: A Memoir*, Oxford University Press, 1958.

Matsumoto, Michiro, *The Unspoken Way*, Kodansha International, 1988.
Maxims of Chanakya, Abhinav Publications, 1978.
Melville Herman, *The Portable Melville*, Penguin 1976.
Montaigne, Michel de, *The Complete Essays*, Penguin, 1987.
Mrazek, James Colonel, *The Art of Winning Wars*, Walker & Company, 1968.
MulkAl,Nizam, *The Book of Government or Rules for Kings*, Routledge & Kegan Paul, z.j.
Mushasi, Miyamoto, *A Book of Five Rings*, The Overlook Press, 1974.
Oxford Book of Aphorisms, The, Oxford University Press, 1983.
Perez Zasorin, *Ways of Living*, Harvard University Press, 1990.
Plutarchus, *Plutarch's Lines* dl. 2, E.P. Dutton & Co. Inc./ Everyman's Library 1932.
Plutarchus, *The Making of Rome: Nine Lives* (vert. Ian Scott-Kilvert), Penguin, 1965.
Plutarchus, *Plutarch's Morals*, Little, Brown Book & Co, 1878.

PLUTARCHUS, *The Rise and Fall of Athens*, Penguin, 1960.
POE, EDGAR ALLAN, *Tales, Poems, Essays*, Collins, 1952.
PRESCOTT, WILLIAM, *The Conquest of Peru*, Menton Books, 1847/1961.
PRIMA, DIANE DI, *Various Fables from Various Places*, Capricorn Books/G.P. Putnam's Sons, 1960
RAMASWAMI RAJU, P.V., *Indian Fables*, Swan Sonnenschen, Lowrey & Co, 1887.
RETZ, KARDINAAL, aangehaald in: *Memoirs of Jean François Paul de Gondi*, dl. 1, J.M. Dent & Sons Ltd., 1917.
REICH, WILHELM, *Character Analysis*, Farrar, Straus & Giroux, 1945/1980.
ROCHEFOUCAULD, LA, aangehaald in: *The Conscise Colombia Dictionary of Quotations* (red. Robert Andrews), Avon Books, 1987.
SADLER, A.L., M.A., *Cha-No-Yu. The Japanese Tea Ceremony*, Charles E. Tuttle, 1962.
SCHARFSTEIN, BEN-AMI, *Amoral Politics: The Persistent Truth of Machiavelli*, State University of New York Press, 1995.
SCHIMMEL, SOLOMON, *The Seven Deadly Sins*, The Free Press, 1992.
SCHOPENHAUER, ARTHUR, *The Wisdom of Life and Counsels and Maxims*, Prometheus Books 1995.
SCOTT, JAMES C., *Domination & The Arts of Resistance*, Yale University Press, 1990.
SENGEN, HARRO VON, *The Book of Stratagems*, Penguin, 1993.
SHAH, IDRIES, *The Caravan of Dreams*, The Octagon Press, 1980.
SHAH, IDRIES, *The Dermis Probe*, The Octagon Press, 1968.
SHAH, IDRIES, *Tales of the Dervishes*, The Octagon Press, 1967.
SHAKESPEARE, WILLIAM, *The Complete Works* (red. Alfred Harbage), Penguin, 1969.
SIU, R.G.H., *The Craft of Power*, John Wiley & Sons, 1979.
STEVANS, LUIS, *Here Comes Pancho Villa*, F.A. Staples, 1930.
SUBTLE RUSE, THE, *The Book of Arabic Wisdom and Guile* (vert. Rene R. Khawam), East-West Publications, 1977.

SUN TZU, *The Art of War* (vert. Thomas Cleary), Shambhala, 1988.
TAE-HUNG, HA, *Behind the Scenes of Royal Palaces in Korea*,??.
THURBER, JAMES, *The Thurber Carnival*, Harper & Row, 1945.
VASARI, GIORGIO, *The Lives of the Artists* (vert. Julia C. Bondanella en Peter Bondanella), Oxford University Press, 1991.
VOLTAIRE aangehaald in: Jean Orieux, *The Art of Survival*, Alfred A. Knopf, 1974.
WALLACE, WILLARD M., *Sir Walter Raleigh*, Princeton University Press, 1959.
WARNKE, MARTIN, *The Court Artist* (vert. David McLintock), Cambridge University Press, 1993.
WELLMAN, FRANCIS L., *The Art of Cross-Examination*, Barnes & Noble Books, 1903/1992.

REGISTER

Cursieve cijfers verwijzen naar margeteksten

A

Aeschylus *465*
Aikin, John *214*
Akimoto Suzutomo 399
Albert, prins 89
Albizzi, familie 462-463
Albrecht, koning 420
Alcibades 194, 195, 417, 438-440
Alençon, hertog van 193, 325
Alexander, tsaar 98
Alexander VI, paus 187, 188, 218, 246, 359
Alexander de Grote 171, 225, 385, 405-409, 412, 413
Alexandra, pausin 422
Alfonso I van Aragon 230
Algardi, Alessandro 414
Alighieri, Dante 419, 420
Anjou, hertog van 193
Anna Boleyn 354, 453
Antoine, koning 325
Aragón, Catharina van 353-355, 451
Aretino, Pietro *80*, 83, 217, 278, 279, 337, 358, 359, 392-394
Argus 470
Aristoteles 225
Arnold en Slack 198-200, 202
Arsinoë 251, 252
Artabanus 489
d'Artagnan, Charles 28

Astyages, koning 471
Atahualpa 420
Attila de Hun 286
Augusta, koningin 327
Augustus, keizer 410
Ausubel, Nathan *246*
Avery, Ephraim K. 79

B

Bacon, Francis 467
Balaun, Guillaume de 156, 157
Balboa, Vasco Núñez 94, 283-285
Balcha van Sidamo 55-58
Balzac, Honoré de *19*
Bardas 36, 40
Barjac, Pierre 156
Barlow, Samuel L. 198
Barnes, E.W. *482*
Barnum, P.T. 61, 71-73, 75, 79-82, 299, 316, 401, *zie ook* Tom Thumb
Barry, Madame du 404
Basilius 36, 37
Batchelor, Charles 92
Baudelaire, Charles 85
Beaune Semblançay, Charlotte de 325
Beauvallon, Jean-Baptiste de 113
Beieren, hertog van 31
Bekbulatovitsj, Simeon 440, 441
Benjamin, Walter *284*
Berenice 251
Bergman, Ingmar 468

Bernini 416
Berrigan-broers 41
Bertrand, Louis *67*
Birch, Jonathan *381*
Bismarck, Otto von 47-50, 95, 99, 121, 122, 201, 242, 285-287, 289, 327, 328, 376
Bisticci, Vespasiano da 462
Blome, graaf 201
Bloodworth, Dennis *343*
Boeddha 151
Bogart, Humphrey 124
Boleyn, Anna 354, 451
Bonaparte, Louis 289
Bonaparte, Napoleon 41, 98-101, 103, 117, *150*, 153, 160, 174, 215, 216, 227, 232, 233, 241, 280, 289, 316, 328, 331, 332, 342-344, 379, 380, 384, 415, *427*, 432, 436-438, 458, 475, 491
Bonifatius VIII 418-420
Borgia, Cesare 31, 32, 103, 188, 189, 218, 246-248, 347, 359, 476
Borri, Francesco 264-266
Borromini, Francesco 414
Bragadino, il 310-312, 316
Bramante, Donato 469
Brecht, Bertolt 206-208, 210, 242, 375
Brummel, George (Beau) 227, 228
Brunelleschi, Filippo 102, 103, 463
Brutus 116, 236
Burgerkoning *zie* Louis-Philippe
Burton, Richard 242
Butler, generaal Benjamn 198
Byron, Lord 228

C

Caesar, Julius 116, 235-237, 242, 251, 252, 376, 410
Calchas 131
Caligula 376, 377
Callisthenes 225
Camillus 131
Campanella, Tommaso 372, 373, 375
Cao Cao, generaal 245-247, 249, 383, 384, 430
Capone, Al 128-130, 132
Carmagnola, graaf van 120, 122
Carranza, generaal 351, 353
Carroll, Lewis 438
Carrucci, Jacopo 'Il Pontormo' 175
Carvaignac 289
Casanova, Giacomo 75, 216, *235*, 280, 387
Cassius 116, 117, 236
Castiglione, Baldassare *39*, 76, 81, 297, 299
Castracani, Castruccio 135, 190
Castro, Fidel 356
Catharina de Grote 488
Cecil, Robert 421
Chapman, Wallace *181*
Charybdis 227
Châteauroux, hertogin van 473
Chen Boda 249
Chesterfield, Lord 185
Choiseul, Étienne-François 404
Chonger 183
Chopin, Frédéric François 238
Chosroes II 145
Chroesjtsjov, Nikita 109

Churchill, Winston 146, 231, 232
Chwarizm, Mohammed 180, 181
Cicero 71, 174
Cimon 467
Claudius 88, 202
Clausewitz, Carl von 153, 216, *283*, 483
Cleary, Thomas *54*, *179*
Clemens VII, paus 354, 451
Cleopatra 236, 242, 251-254, 410
Cloulas, Ivan *150*
Cohn, Harry 124
Colbert, Jean-Baptiste 29, 31
Coligny, Gaspard de 258, 259
Colombo, Domenico 333
Colombo, graaf 333
Colonius 333
Columbus, Christoffel 280, 283, 333-335, 337, 351
Concini 321, 322
Condé, Lodewijk 325
Condivi, Ascanio *467*
Confucius 171, 409, 453, 454, 456
Constantijn 367
Constantinopel, keizer van 333
Coriolanus 63, 64
Cortés, Hernando 422
Croce, kardinaal 279
Croesus 471
Cromwell, Oliver 338
Cromwell, Thomas 451, 452, 457
Crowningsfield, John 130
Cyrus de Grote *zie* Croesus

D

Da Vinci, Leonardo 65, 75, 107, 188, 219, 396
Dainagon Tsunehiro 358
Darnley, Henry Stuart 193
Darwin, Charles 456
Date Masamune 399, 400
David 279, 337
De' Medici, Catharina 258, 259, 325, 326, 363
De' Medici, Cosimo ii 30
De' Medici, Cosimo i 30, 175, 396, 456, 462-464, 468
De' Medici, Lorenzo 396
Diana, godin van de jacht 192, 364-367
Diderot, Denis 239, 240
Disraeli, Benjamin 110
Djingiz Chan 138, 139, 180, 181
Dodsley, Robert *122*, *345*
Don Juan 351
Dostojevski, Fjodor 412
Downing, Charles *303*
Drake, Francis 315
Drew, Daniel 102
Du Fu 423
Duc de Croy 474
Duchamp, Marcel 67, 87
Dudley, Robert 192
Dujarier, Alexandre 113
Dupin, Aurore 237, 238
Dürer, Albrecht 203
Duveen, Joseph 59, 142, 143, 161, 184, 185, 203, 326, 327, 347

E

Edison, Thomas 76, 82, 83, 92-94
Eisenhower, Dwight D. 367, 409
Elizabeth I 192, 194, 488
Erickson, dr. Milton H. 258, 305, 367, 368, 421, 444, 445
Essex, graaf van 192, 421
Esopus *135*, *182*, *280*, *283*, *389*, *418*, *428*
Este, Isabella d’ 187-189
Este, Alfonso d’ 188

F

Fadiman, Clifton *65*, *206*, *301*, *304*, *352*
Faenza, prins van *zie* Astorre Manfredi
Fan Zeng 148, 149
Ferdinand, koning van Spanje 354
Filippus van Macedonië 477
Filips II, koning van Spanje 410
Fischer, Bobby 164-166
Flaubert, Gustave 238
Fleury, André Hercule 403
Ford, Gerald 195
Ford, Henry 184, 185
Foreman, George 169
Forman, Simon 192
Fouché, Joseph 41, 340-344, 379, 380, 436-438, *zie ook* hertog van Otranto
Fouquet, Nicolas 28, 29, 31, 33
Francesco, Grete de *128*, *262*, *266*, 272
Frans I 325, 363, 394

Frazer, James George 248
Frederik de Grote 432
Frederik Willem IV 48, 121, 122
Freud, Sigmund 319, 347, *441*
Frick, Henry 75, 143
Furey, Joe 181, 182
Fushimiya 397, 398

G

Galilei, Galileo 29-31, 33, 217, 372, 457
Gao Zong 150
Garbo, Greta 161
Gaulle, Charles de 367
Geezil, Sam 52-55, 307
Ghiberti, Lorenzo 102
Gnaeus Marcius *zie* Coriolanus
Goedonov, Boris 467
Goethe, Johann Wofgang von *18*, *214*, 268, 432
Goliat 279, 337
Gonzaga, Gianfrancesco 29, 187, 188
Goujian, koning 209
Gould, Jay 59, 130
Gracián, Baltasar *17*, 33, 43, 47, 83, 96, 108, 118, 125, 162, *188*, 196, 202, 218, 243, 250, 258, *277*, *295*, 329, *334*, 338, *355*, 359, 366, *370*, *405*, 413, 435, 467, 468, *469*
Grant, Ulysses S. 423
Grassi, kardinaal 279
Greeley, Horace 198
Gross, George 53-55

H

Haile Selassie 55-57, 336, 337, 381, 382
Halliwell, Kenneth 460-462, 468
Han Fei 68, *94*, 132, 168, 172, *398*, 432, 454, *483*
Hannibal 87, 88
Harpending, Asbury 198-200
Hartzell, Oscar 315
Hasan, Uzun 346
Ha Tae-Hung *279*
Heald, George Trafford 114
Heihasjiro, maarschalk 101
Helena 99, 131, 277, 442
Hendrik II 325, 363-365
Hendrik VIII 353-356, 451, 452
Hendrik van Navarra 325, 326
Hercules 409
Herodotus *109*, 159, *286*, *333*, *397*, *427*, 489
Heth, Joyce 80
Hibbert, Christpher *440*
Hideyoshi Tojotomi 32, 255, 292, 345, 476, 477
Hitler, Adolf 206, 207
Holbein, Hans 452
Hood, Robin 351, 453
Hoover, Edgar 125
Hoshino Soemon 255
Hotta Masayoshi 209
Houdini, Harry 241, 293-296, 299, 348, 384
Howe, Louis 249
Huainanzi *480*
Huangdi 171
Hugo, Victor 432

Huizinga, Johan *364*
Hull, Pat 115
Hume, David 313
Humphrey, Hubert 124, 195
Huntington, Collis P. 326
Huntington, Arabella 326, 327
Hyperbolus 417

I

Idries Shah 160, 355
Ieyasu 138, 293, 345, 346
Isaacson, Walter *66*
Isabella, koningin van Spanje 334, 336, 354
Isabey, Jean-Baptiste 227
Iskander, Ka-iKa'oes Ibn *116*
Ivan IV (Ivan de Verschrikkelijke) 277, 278, 280, 281, 301, 302, 304, 442, 467
Izumo 398

J

Jackson, generaal Stonewall 167, 168
Jago 51
Janin, Henry 199
Javiac, Guillelma de 156, 157
Jezus Christus 175, 211, 213, 266, 279, 376, 416, 444, 445
João II 333, 334
Joe Louis 104
Johnson, Andrew 423

Johnson, Lyndon 376
Johnson, dr. Samuel 173
Jones, Ernest *410*
Jozef II 413, 414
Julius II 123, 188, 217
Julius Caesar 116, 235, 237, 251, 349, 376, 410
Jupiter 30, 409

K

Kanaän 153
Kanin, Garson *320*
Kano Tannyu 255
Kardinaal Gaetani *zie* Bonifatius VIII
Karel I 338, 490
Karel V 161, 189, 217, 394
Karel IX 259, 325
Karel X 331
Kautilya *18*, 143, *148*, 150, 256
Kean, John Charles 89
Kenkô Josjida *353*, *382*, *472*
Kennedy, John F. 356, 409
Khaldun, Ibn *388*
Kierkegaard, Søren 61, 462, *460*, 465
Kipling, Rudyard *120*
Kishu 293
Kissinger, Henry 41, 58, 74, 96, 109, 110, 124, 195, 196, 280, 305, 357
Kleef, Anna van 452
Klepper 295, 296, 384
Koerbsky, Andrej 301

Koller, generaal 99
Krylov, Ivan *222*, *322*, *356*
Kuang-yin, Chao 38
Kuriyama Daizen 255, 256

L

La Bruyère, Jean de 139, 166, 224
La Fontaine, Jean de 28, *65*, *156*, *252*, *255*, *277*, *312*, *351*, *438*, *481*
La Rochefoucauld, François de 28, 46, 144, 158, 303, *461*
Lacan, Jacques 347
Lauzun, hertog de 82
Lawrence, T.E. (Lawrence of Arabia) 429, 431, 486, 487
Lawrence Thomas 231
Lawson, Howard 124
Lenclos, Ninon de 45, 46, 160, *281*, 302, 304
Lessing, Gotthold Ephraim *95*
Leo X, paus 278
Lin Biao 454
Lincoln, Abraham 39, 41, 240, 241, 316, 317, 423
Lind, Jenny 75
Lippi, Fra Filippo 229, 366
Liszt, Franz 89, 238
Liu Bang 148-150
Lodewijk XI 123
Lodewijk XII 187
Lodewijk XIII 202, 217, 321
Lodewijk XIV 28, 31, *38*, 65, 82, 172-174, 222, 226, 288, 356, 365, 366, 368, 396, 403, 404, 410, 432, 441
Lodewijk XV 403, 405, 412, 425, 473

Lodewijk XVI (Lodewijk de laatste) 233, 270, 328, 340, 342, 404, 425, 426, 458, 490
Lodewijk XVII 487
Lodewijk XVIII 174, 342, 343, 436
Lodewijk van Beieren 89, 113, 115, 281, 450
Lodewijk Napoleon 487
Lola Montez 113-116, 218, 449
Loller, Herman 323, 324
Lorris, Guillaume de 400
Louis Bonaparte 289
Luce, Henry 231, 232
Ludwig van Beieren *zie* Lodewijk van Beieren
Lustig, Victor 87, 110, 111, 128, 129, 132, 242, 275-277, 280, 323, 324, 337

M

MacArthur, Douglas 411
Machiavelli, Nicolò *40*, 122, 125, 154, 173, 176, 221, 246, 247, *263*, 281, 308, 347, 368, 372, 374, 405, 423, 455-457, 464, *473*, 476, 478
Madame de Pompadour 404, 473-475
Mahabharata *40*
Malcolm, Norbert *440*
Malcolm X, *18*
Mamugnà *zie* il Bragadino
Mancini, Marie 440-442
Manfredi, Astorra 31, 32
Mansard, Jules 226
Mantua, hertog van *zie* Gianfrancesco Gonzaga
Mao Zedong 42, 152, 218, 241, 253, 409, 411, 421, 430, 453, 483-485
Marcius, Gnaeus 63
Marconi, Guglielmo 92, 93

Marcus Antonius 251, 252
Maria Theresia 413
Marie Dolores Eliza Rosanna Gilbert *zie* Lola Montez
Marie Antoinette 425-427, 458, 490
Marlborough, hertog van 50, 390-392
Mary, koningin van Schotland 193
Mata Hari 84-87, 89, 314
Matilda, gravin 228
Matsudaira Fumai 398
Mattheüs 376
Maugham, William Somerset *115*
Mazarin, Jules 28, 440, 441
McClellan, George Brinton 167, 198
Medina, hertog van 334
Meegeren, Han van 315
Mehmed II 346
Mellon, Andrew 59, 142, 143
Melville, Herman *468*
Menelik, koning 336
Menghuo, koning 427-429
Metternich, Klemens von 99, 437
Mevrouw Kastekort *zie* Marie-Antoinette
Michael III 36, 37, 40
Michelangelo 107, 108, 123, 175, 217, 297, 396, 469
Michelozzo di Bartolommeo 463
Michihiro Matsumoto *389*
Miyamoto Musashi *115*, *437*
Mi Zi Xia 73, 74
Moctezuma 422
Mohammed Ali 169
Molière 28, 46, 303
Montaigne, Michel de 71, *114*, 289
Montesquieu, Charles-Louis 473

Montez, Lola 89, 90, 113-116, 281, 449
Morgan, J. Pierpont 75, 92, 125, 217
Mozes 147, 152, 153, 409
Mrazek, James *484*
Mullah Jami 160
Musset, Alfred de 238
Mussolini, Benito 124

N

Napoleon III 216, 286, 413, 432
Narcissus 435
Narváez, Ramón María 152
Neoptolemus 131
Newton, Isaac 95
Ney, maarschalk 98
Nicolaas I 67
Nicolaas II 422
Nietzsche, Friedrich 73, *263*, 335
Nixon, Richard 96, 124, 195, 305, 357
Nizam al-Mulk *394*
Noach 175
Norfleet, J. Frank 181, 182

O

Obolensky, prins 277
Oda Nobunaga 476
Odysseus 131, 287

Oedipus 248
Orco, Remirro de 246-249
Orléans, hertog van 306, 331
Orton, Joe 460, 461
Othello 51
Otranto, hertog van 342, 438
Ovidius *371*, *463*

P

Pausanias 370, 371, 376
Pedrarias 284, 285
Pericles 410, 417, 476
Perseus 434
Pershing, John T. 351, 352
Peter II 488
Philippus 405-409
Picasso, Pablo 83, 168, 195, 412
Pierre, heer van Barjac 156, 157, 364
Pilpay *352*, *436*
Pizarro, Francisco 94, 285, 388, 422
Pizarro, Gonzalo 390
Planck, Max 457
Plutarchus *36*, 95, *327*, *342*, *363*, *404*, *419*, *429*, 464
Poe, Edgar Allan *173*, *439*
Poggio, Stéfano di 135, 136
Poisson, Jeanne *zie* Madame de Pompadour
Poitiers, Diane de *38*, 325, 326, 363-365, 367
Pompadour, Madame de 403, 404, 473-475
Pompejus 235, 236
Pontormo, il 175, 299 *zie ook* Jacopo Carrucci

Prescot, William H. *417*
Prima, Diane di *391*
Psalmanazar, George 314
Ptolemaeus XII 251
Publius Scipio 87
Publius Crassus Mucianus 106
Pynchon, Thomas 160

Q

Qi 213, 477
Qian Shu 39
Qin 132, 148, 171, 183, 190, 384, 454, 456
Queen Anne *zie* Anna Stuart

R

Rafael 278
Raleigh, Walter *67*, 192, 258, *371*, 421, 422, 466
Ramaswami Raju, P.V. *188*
Ras Tafari Makonnen *zie* Haile Selassi
Ras Gugsa 381, 382
Raspoetin 422
Rechberg, Otto von 113
Reich, Wilhelm *485*
Rembrandt 75, 326
Retz, kardinaal 66, 206, *280*, 288, 306, 307, 368, 466
Richards, sherif 110
Richelieu, kardinaal 46, 217, 249, 287, 321-323

Rikyu 32, 255, 292, 293, 445, 446
Rischke, Anne-Susanne *452*
Roberts, Ralston 198-200
Robespierre, Maximilien Marie Isidore de 332, 340, 341, 343
Rockefeller, Nelson 195,
Rockefeller, John D. 125, 306, 347
Rodriguez, João 489
Rommel, Erwin 74
Roosevelt, Franklin D. 58, 241, 249, 332, 356, 357, 376
Rosenberg, Paul 168
Rothschild, Amschel 214
Rothschild, James 58, 198, 200, 214-216, 308, 331, 394, 395, 487
Rothschild, Karl 214
Rothschild, Meyer Amschel 214
Rothschild, Nathan 214, 215
Rothschild, Salomon 214, 215
Rouet, Louise de 325
Rubens, Peter Paul 94, 95
Rylejev, Kondrati 67

S

Sadler, A.L. *293*, *363*, *380*
Sakai Tadakatsu 293
Salinger, D.J. 160
Salk, Jonas 375, 376, 457
San Carlos 379
Sand, George 238, 240, 357
Sansovino 393
Sauves, barones van *zie* Charlotte de Beaune Semblançay
Schimmel, Solomon *460*

Schopenhauer, Athur *17*, *136*, *142*, 145, *199*, 216, *222*, *325*, *354*, *373*, *380*, *397*, *464*
Scylla 227
Sen no Rikyu 32, 255, 292, 293, 445, 446
Sévigné, markies de 45
Sévigné, madame de 28
Seymour, Jane 452
Sforza, Lodovico 187
Shah, Idries *257*, *286*, *372*, *390*
Shakespeare, William 95, 116, 176, 349
Sherman, William 39, 70, 183, 427
Shu Zhan 183
Sidamo, Balcha van 55, 56, 58
Sima Yi 70, 71
Siu, R.G.H. *253*, *294*, *344*
Sjoesjki, Andrej 285, 286
Socrates 107, 438, 439
Soderini, Pietro 107, 108
Song Yi 148
Spargapises 471
Spasski, Boris 164-166
Spencer, W.B. 182
Spenser, Edmond 123
Spinnenkoning *zie* Lodewijk XI
Stavisky, Serge Alexandre 307
Stendhal 58, 196
Stevenson, Robert Louis *374*
Stuart, Anna 390, 391
Sun Bin 384, 385
Sun Zi 89, 146, 152, 214, 382, 384, 385, 435, 448, 491

T

Tacitus *41*
Tai Zong 150
Talleyrand, Charles Maurice 41, 51, 58, 98-101, 117, 133, 144, 174, 191, 227, 232, 233, 298, 319, 342, 379, 380, 384, 437
Tesla, Nikola 76, 82, 83, 92-94, 217
Testi, Fulvio 228
Themistocles 416, 417
Theoctistus 36
Theodora, keizerin 36
Thoreau, Henry David 468
Thucydides 137, 371
Thumb, Tom 80, 316, 317
Thurneisser, Leonhard 313
Tiffany, Charles 198-200
Titiaan 337, 393
Tokugawa Ieyasu *313*, 345
Tolstoj, Ljev *121*, *189*, *355*, *474*
Tomyris 412
Turner, Aaron 79
Turner, J.M.W. 230, 231, 467

U/V

Uccello, Paolo 219, 297
Urbanus VIII 228
Valois, Charles de 419
Valois, Marguerite de 325
Vanbrugh, John 391, 392

Vasari, Giorgio 175, 297, *407*
Vasili III 277
Velázquez, Diego 240, 327, 411
Vermeer, Johannes 315
Vettori, Francesco *19*
Victoria, koningin 81, 89, 316
Villa, Pancho 351-353, 357
Vinci, Leonardo da 65, 75, 107, *114*, 188, *205*, 219, 396
Visconti, Filippo Maria 167
Visconti, Primi *67*
Vitrolles, baron de 144
Vollard, Ambroise 306
Voltaire 29, 37, *374*, 432, 473
Vorontsov 277

W

Wagner, Richard 448, 449
Wales, prins van 228
Wales, prinses-douarière van 354
Wang Mang 456
Warhol, Andy 67
Warnke, Martin *81*
Washington, George 80, 191, 242, 467
Weil, Joseph 51-54, 58, 257, 316, *324*, 337, 366, *398*, 400, 447
Weisleder, dokter 362, 363
Wellington, hertog van 227
Wellman, Francis L. *472*
Westinghouse, George 92
Wilde, Oscar 77, 377
Wilhelm I 121, 122

Wilhelm, prins 47
Wilhelm, koning 286, 327, 328
Williams, Tennessee 412
Wilson, Woodrow 351-353
Wolsey, kardinaal 451
Wren, Christopher 109
Wu Qi 477
Wu Zhao 150, 151
Wudugu, koning 428

X/Y

Xerxes 370, 489, 490
Xian, hertog 132
Xiang Yu 148-150
Yamashina Hechigwan 446
Yeats, William Butler 296
Yellow Kid *zie* Joseph Weil
Yorinobu 292, 293
Yoshimoto 477
Yue 209, 213

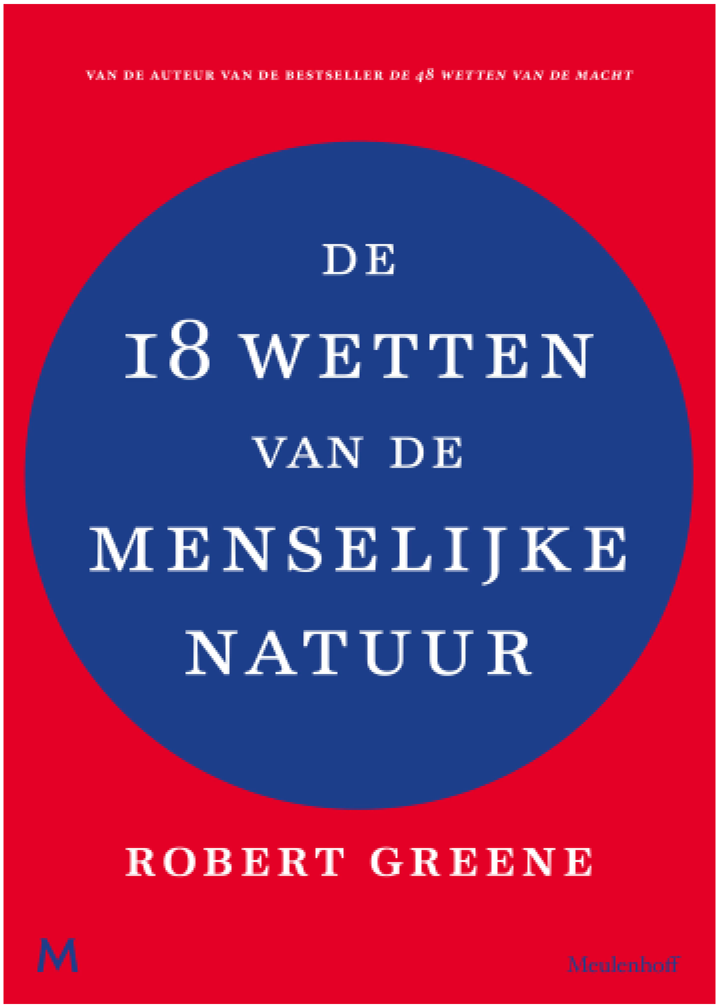
Z

Zauditu, keizerin 381
Zelle, Margaretha Geertruida 85, *zie ook* Mata Hari
Zeus 409
Zhang Yu 103
Zhi, graaf 132

Zhou Yong 345
Zhuko Liang 427
Zonnekoning *zie* Lodewijk XIV

LEES MEER VAN

Robert Greene



In *De 18 wetten van de menselijke natuur* vraagt bestsellerauteur Robert Greene zich af hoe we motieven achter het gedrag van anderen kunnen doorgronden. We zijn immers sociale dieren en onze levens zijn afhankelijk van relaties met anderen. Greene onderzoekt het gedrag van alledaagse

mensen maar ook van historische figuren als koningin Elizabeth I en Martin Luther King om tot de kern te komen van wat mensen drijft. Hij weet oude wijsheden, filosofie en wetenschappelijke onderzoeken helder en begrijpelijk te verwoorden en leert ons om onze eigen emoties bij het beoordelen van anderen te negeren en hoe empathie te ontwikkelen. We krijgen meer inzicht in het handelen van anderen en die kennis vormt een handvat en een tactiek voor de sociale omgang met elkaar. *De 18 wetten van de menselijke natuur* zal, net als Greenes andere boeken, voor vele miljoenen lezers een onuitputtelijke bron van inspiratie zijn.

Verkrijgbaar als
e-book
& papieren boek

Inhoudsopgave

1. Cover
2. Half Titel
3. Titelpagina
4. Colofon
5. Woord van dank
6. Toewijding
7. Inhoud
8. Woord vooraf
9. Wet 1: Overschaduw uw meerdere nooit
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
10. Wet 2: Vertrouw niet te veel op uw vrienden, gebruik uw vijanden
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
11. Wet 3: Houd uw ware bedoelingen strikt geheim
    1. Uitspraak
    2. Deel 1: Breng de mensen met lokkertjes op een dwaalspoor
    3. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    4. Naleving van de wet
        1. Uitleg

        5. Machtsmiddelen
        6. Deel 2: Leg een rookgordijn over uw handelen
        7. Naleving van de wet (1)
            1. Uitleg
        8. Naleving van de wet (2)
            1. Uitleg
        9. Machtsmiddelen
        10. Omkering van de wet
12. Wet 4: Zeg altijd minder dan nodig is
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
13. Wet 5: Van uw reputatie hangt veel af: verdedig uw reputatie!
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
14. Wet 6: Vestig ten koste van alles de aandacht op uzelf
    1. Uitspraak
    2. Deel 1: Zorg dat uw naam in verband gebracht wordt met sensatie en schandaal
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Deel 2: Creër een waas van geheimzinnigheid
    6. Gehoorzaamheid aan de wet
        1. Uitleg
    7. Machtsmiddelen
    8. Revisie van de wet

15. Wet 7: Laat anderen het werk doen en strijk zelf de eer op
    1. Uitspraak
    2. Overtreding en naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
16. Wet 8: Laat de ander naar ú toekomen — gebruik desnoods lokaas
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
17. Wet 9: Winnen doet u met daden, nooit met woorden
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
18. Wet 10: Blijf uit de buurt van al wie ongelukkig is of altijd pech heeft
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
19. Wet 11: Maak mensen van u afhankelijk – en houd dat zo
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
20. Wet 12: Ontwapen uw slachtoffer met selectieve eerlijkheid en edelmoedigheid

    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
21. Wet 13: Speel als u mensen om hulp vraagt in op hun eigenbelang, niet op hun medeleven of hun dankbaarheid
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
22. Wet 14: Doe u voor als vriend, ga te werk als spion
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
23. Wet 15: Vermorzel uw vijand
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
24. Wet 16: Dwing meer respect af door er niet te zijn
    1. Uitspraak
    2. Overtreding en naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet

25. Wet 17: Houd anderen in spanning: creëer een sfeer van onvoorspelbaarheid
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
26. Wet 18: Bouw geen vestingmuren om u heen: isolement is levensgevaarlijk
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
27. Wet 19: Weet met wie u te maken hebt: kwets niet de verkeerde persoon
    1. Uitspraak
    2. Tegenstanders, sukkels en slachtoffers: inleidende typologie
    3. Overtreding van de wet
        1. Overtreding 1
        2. Uitleg
            1. Overtreding 2
        3. Uitleg
            1. Overtreding 3
        4. Uitleg
            1. Overtreding 4
        5. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
28. Wet 20: Bind u aan niemand
    1. Uitspraak
    2. Deel 1: Bind u aan niemand, verhef u boven het gekrakeel
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg

    4. Machtsmiddelen
    5. Deel 2: Bind u aan niemand, maar laat ze naar uw gunst dingen
    6. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    7. Machtsmiddelen
    8. Omkering van de wet
29. Wet 21: Sukkels vangt u met sukkels: doe u dommer voor dan uw doelwit
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
30. Wet 22: Pas de overgave- tactiek toe: zet onmacht om in macht
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
31. Wet 23: Bundel uw krachten
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
32. Wet 24: Speel de volmaakte hoveling
    1. Uitspraak
    2. De hofsamenleving
    3. De wetten van de hofpolitiek
        1. Scène 1
    4. Uitleg
        1. Scène 2

5. Uitleg
    1. Scène 3
6. Uitleg
    1. Scène 4
7. Uitleg
    1. Scène 5
8. Uitleg
    1. Scène 6
9. Uitleg
10. Scène 7
11. Uitleg
    1. Scène 8
12. Uitleg
    1. Scène 9
13. Uitleg
    1. Scène 10
14. Uitleg
    1. Scène 11
15. Uitleg
16. Uitleg

33. Wet 25: Herschep uzelf
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
34. Wet 26: Houd uw handen schoon
    1. Uitspraak
    2. Deel 1: Verberg uw fouten en houd een zondebok achter de hand
    3. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    4. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    5. Machtsmiddelen

    6. Deel 2: Gebruik de klauwen van de kat
    7. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    8. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    9. Naleving van de wet (3)
        1. Uitleg
    10. Machtsmiddelen
    11. Omkering van de wet
35. Wet 27: Mensen lopen graag gedwee achter het vaandel aan – maak daar gebruik van
    1. Uitspraak
    2. De wetenschap van de charlatanerie, of hoe u in vijf eenvoudige stappen een cultus in het leven roept
    3. Nalevingen van de wet
        1. Casus 1
        2. Uitleg
            1. Casus 2
        3. Interpretatie
            1. Casus 3
    4. Omkering van de wet
36. Wet 28: Treed doortastend op
    1. Uitspraak
    2. Aarzeling en doortastendheid: een korte psychologische vergelijking
    3. Naleving van de wet
        1. Casus 1
        2. Uitleg
            1. Casus 2
        3. Uitleg
            1. Casus 3
        4. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
37. Wet 29: Overweeg en heroverweeg alles tot en met de laatste stap
    1. Uitspraak

    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
38. Wet 30: Wek de indruk dat alles u moeiteloos afgaat
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
39. Wet 31: Houd uw mogelijkheden voor u – laat anderen spelen met de kaarten die ú geeft
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet (1)
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet (2)
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
40. Wet 32: Bespeel de fantasie van de ander
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
41. Wet 33: Zoek voor de ander de duimschroef die hem past
    1. Uitspraak
    2. Het vinden van de duimschroef: een strategisch plan de campagne
    3. Naleving van de wet
        1. Casus 1
        2. Uitleg
            1. Casus 2

        3. Uitleg
            1. Casus 3
        4. Uitleg
            1. Casus 4
        5. Uitleg
            1. Casus 5
        6. Uitleg
    4. Omkering van de wet
42. Wet 34: Wees op uw eigen manier koninklijk; gedraag u vorstelijk om ook vorstelijk bejegend te worden
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
43. Wet 35: Bekwaam u in de kunst het juiste ogenblik te kiezen
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    3. Machtsmiddelen
    4. Omkering van de wet
44. Wet 36: Minacht wat u niet kunt krijgen; negeer het, dat is de beste wraak
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
45. Wet 37: Zet een fascinerend spektakel op touw
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet 1
        1. Uitleg

    3. Naleving van de wet 1
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
46. Wet 38: Denk watu wilt, maar gedraag u als de anderen
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
47. Wet 39: Roer in het water als u vis wilt vangen
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
48. Wet 40: Versmaad de gratis lunch
    1. Uitspraak
    2. Geld en macht
    3. Overtredingen van de wet
        1. Casus 1
        2. Uitleg
            1. Casus 2
        3. Uitleg
    4. Naleving van de wet
        1. Casus 1
        2. Uitleg
            1. Casus 2
        3. Uitleg
            1. Casus 3
        4. Uitleg
            1. Casus 4

        5. Uitleg
        6. Uitleg
            1. Casus 6
        7. Uitleg
            1. Casus 7
        8. Uitleg
    5. Omkering van de wet
49. Wet 41: Treed niet in de voetsporen van een illustere voorganger
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
50. Wet 42: Sla de herder, en de kudde valt uiteen
    1. Uitspraak
    2. Naleving van de wet 1
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet 1
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
51. Wet 43: Bewerk hart en geest van de mensen
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
52. Wet 44: Maak uw tegenstander machteloos en razend met het spiegeleffect
    1. Uitspraak
    2. Spiegeleffecten: een eerste typologie
    3. Casussen van spiegeleffecten

            1. Casus 1
            2. Uitleg
                1. Casus 2
            3. Uitleg
                1. Casus 3
            4. Uitleg
                1. Casus 4
            5. Uitleg
                1. Casus 5
            6. Uitleg
                1. Casus 6
            7. Uitleg
                1. Casus 7
            8. Uitleg
        4. Waarschuwing: Wees voorzichtig met gespiegelde situaties
53. Wet 45: Predik de noodzaak tot verandering, maar hervorm niet te veel ineens
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
54. Wet 46: Wek nooit de schijn volmaakt te zijn
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
55. Wet 47: Schiet uw doel niet voorbij; weet van ophouden
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg

    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
56. Wet 48: Word vormloos
    1. Uitspraak
    2. Overtreding van de wet
        1. Uitleg
    3. Naleving van de wet
        1. Uitleg
    4. Machtsmiddelen
    5. Omkering van de wet
57. Bibliografie
58. Register
59. Lees meer van Robert Greene